PEDRO
SOARES
MARTÍNEZ

MANUAL DE ECONOMIA POLÍTICA

2.ª EDIÇÃO — 1973

MANUAIS DA FACULDADE DE DIREITO DE LISBOA

MANUAL
DE
ECONOMIA POLÍTICA

MANUAIS DA FACULDADE DE DIREITO DE LISBOA

PEDRO SOARES MARTÍNEZ

MANUAL DE ECONOMIA POLÍTICA

2.ª EDIÇÃO

LISBOA
1973

ESTUDOS DO AUTOR

I — Finanças e Direito Financeiro:

Da Personalidade Tributária, 1953; 2.ª ed., 1969
La Obligación de Impuesto (sep. da «Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Publica»), Madrid, 1953
À la Veille d'une Réforme Fiscale Portugaise (sep. da «Revue de Science Financière»), Paris, 1956
Actualidade das Regras Orçamentais, 1958
Isenção de Imposto Municipais, 1959
A Obrigação Tributária, 1963
Apontamentos para o Estudo de uma Reforma da Tributação Directa na Província de Moçambique, 1964
Introdução ao Estudo das Finanças, 1967
Esboço de uma Teoria das Despesas Públicas, 1967
Elementos para um Curso de Direito Fiscal, 1971

II — Economia:

As Estatísticas Económicas Internacionais, 1952
Ensaio sobre os Fundamentos da Previsão Económica, 1956
Introdução a um Ensaio sobre Estatísticas Económicas, 1957; 2.ª ed., 1971
Teorias Monetárias do Juro, 1960
A Universidade Portuguesa e a Ciência Económica, 1960
Manual de Economia Política, 1.ª ed., vol. I, 1971, vol. II 1972; 2.ª ed. 1973

III — Corporativismo e Direito Corporativo:

Sentido Económico do Corporativismo, 1960
Previdência e Corporativismo, 1961
Curso de Direito Corporativo, vol. I, 1962; vol. II 1964
Manual de Direito Corporativo, 1962; 2.ª ed., 1967; 3.ª ed., 1971

IV — Assistência Social:

S. João de Deus, Patrono dos Hospitais, 1963
Entrevista ao «Diário Popular», 1963

V — Outras Obras:

Evolução da Estrutura Agrária Portuguesa, 1965
Hierarquia de Valores e Ordem Social, 1965
A Lavoura Alentejana, a Política Agrária e as Técnicas de Planeamento, 1966
A Conjuntura Política Nacional, 1969
O Pensamento Islâmico e a Expansão Socialista, 1970
As Liberdades Fundamentais e a Revisão Constitucional, 1971

Em preparação:

Manual de Finanças
Manual de Direito Fiscal
Palavras Dispersas
Princípios de Administração Pública

NOTA PRELIMINAR DO I VOLUME DA 1.ª EDIÇÃO

O volume agora publicado inclui parte do texto que se baseia nas lições do autor na regência da Cadeira de Economia Política da Faculdade de Direito de Lisboa no decurso dos anos lectivos de 1969-70 e *1970-71. E, assim, a origem do trabalho apresentado poderá explicar as duas principais preocupações que o orientam: a de situar os problemas económicos num enquadramento cultural, destinado a permitir ajuizar dos mesmos num plano crítico; e a de usar uma linguagem amplamente acessível.*

A referida origem escolar também contribuiu para as imperfeições do trabalho, algumas não corrigidas pela necessidade de fornecer oportunamente elementos de estudo. O reconhecimento daquelas imperfeições poderia ter aconselhado o adiamento da publicação; mas acabou por julgar-se preferível a afirmação do propósito de emendá-las e de melhorar a obra iniciada.

É muito grato ao autor manifestar o seu reconhecimento pela colaboração prestada aos assistentes do grupo de ciências económicas da Faculdade de Direito de Lisboa D. Maria de Aguiar Galhardo, Alberto Pinheiro Xavier e António Luciano de Sousa Franco.

Maio de 1971.

NOTA PRELIMINAR DO II VOLUME DA 1.ª EDIÇÃO

Na continuidade do volume I deste Manual, *impresso no ano anterior, e em subordinação a razões e condicionalismos idênticos ou semelhantes, se publica agora outro volume, também baseado em lições do autor na regência das duas disciplinas de Economia Política da Faculdade de Direito de Lisboa, no decurso dos anos lectivos de 1970-71* e *de 1971-72, sem prejuízo de alguns desenvolvimentos que não foi possível incluir nas lições referidas.*

Abril de 1972

NOTA PRELIMINAR DA 2.ª EDIÇÃO

Foi possível agora ao autor reunir num só volume o texto baseado em lições professadas através das suas regências de Economia Política.

Não são nem tantas nem tão profundas como se desejaria as correcções e modificações nesta edição introduzidas. Julga-se, mesmo assim, que, dado o curto período de tempo decorrido desde a publicação da 1.ª edição da obra e tendo em vista os próprios condicionalismos das tarefas empreendidas entretanto no plano universitário, aquelas modificações e correcções não deixem dúvidas quanto ao propósito enunciado de melhorar a obra iniciada.

Dezembro de 1972

ÍNDICE

Capítulo I

A ECONOMIA POLÍTICA: SEU OBJECTO

Capítulo II

OS PROBLEMAS METODOLÓGICOS DA ECONOMIA POLÍTICA

Capítulo III

CONCEITOS FUNDAMENTAIS DA ECONOMIA POLÍTICA

Capítulo IV

EVOLUÇÃO DO PENSAMENTO E DOS FACTOS ECONÓMICOS

Capítulo V

BASE DEMOGRÁFICA DA VIDA ECONÓMICA

Capítulo VI

PRODUÇÃO

Capítulo VII

MOEDA

Capítulo VIII

PREÇOS

Capítulo IX

CRÉDITO

Capítulo X

REPARTIÇÃO

Capítulo XI

RELAÇÕES ECONÓMICAS INTERNACIONAIS

Capítulo XII

DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO E PLANEAMENTO

CAPÍTULO I

A ECONOMIA POLÍTICA: SEU OBJECTO

1. As dificuldades de definição do conceito de Economia Política

Embora os significados correntes e o sentido mais rigoroso da expressão «economia» estejam longe de coincidir, como é natural, não se nota entre eles um absoluto divórcio. De tal modo que o conhecimento daqueles significados correntes já nos aproxima do próprio conceito científico. Quando se diz, por exemplo, que determinada pessoa vive com economia, atribuímos-lhe uma conduta orientada no sentido de um emprego racional e moderado de bens económicos, de objectos de uso e de consumo. Noutra expressão vulgar, «fazer economias», consideramos um fenómeno de renúncia à satisfação de necessidades presentes e de constituição de uma reserva de bens destinados a satisfazer necessidades futuras. Empregam-se igualmente as expressões «economia» e «economias» no sentido de pecúlio, de parcimónia, de boa administração.

Ora estes significados, embora se não confundam com o conceito científico, gravitam todos eles em torno de uma ideia central que lhe não é alheia. E essa ideia central é a de uma *actividade tendente à satisfação de certas necessidades humanas.*

Mas, depois de apreendido este aspecto nuclear, importa tentar definir o conceito e o objecto da Economia Política, ou, se preferirmos, da Economia, pura e simplesmente.

E é quanto a esta matéria que se levantam particulares dificuldades, porventura as maiores que o estudioso dos problemas económicos tem a vencer.

Com efeito, embora se não possa considerar uma expressão recente, cuja data de aparecimento não tivesse permitido ainda uma fixação rigorosa do conteúdo — pois surgiu, em 1615, com a publicação do Tratado de ANTOINE DE MONTCHRÉTIEN — ainda não foi possível até hoje adoptar uma definição de Economia Política inteiramente satisfatória e incontroversa. E não se julgue que a diversidade seja puramente formal, de tal modo que à diversidade de definições corresponda, não obstante, uma unidade de conceitos. É precisamente porque o objecto da Economia Política se não apresenta com absoluta nitidez que as definições desta constantemente divergem.

Em consequência dessas divergências, têm julgado alguns que não seria sequer necessário definir rigorosamente o conceito de Economia Política ou o seu objecto, bastando para o progresso da Ciência Económica que se estudassem convenientemente certos problemas económicos fundamentais, como os do rendimento nacional, da moeda, dos preços, da organização da produção, etc. É essa, de uma maneira geral, a orientação dos economistas anglo-saxónicos (1). Mas nós, latinos, dificilmente podemos rejeitar a herança de muitos séculos de preocupações de construção lógica. Não sabemos estudar satisfatòriamente um problema sem prévia delimitação dos quadros dentro dos quais ele pode desenvolver-se.

Não obstante, não parece muito curial que um curso de Economia Política se inicie pela definição da própria disciplina. Até as razões etimológicas nos levam à convicção de que o lugar das *definições* se situa no fecho das obras, como consequência da forma como as matérias foram tratadas. Acresce, no caso da Economia Política, que a ela também se pode aplicar a frase de MODESTINO com referência ao Direito: «*omnis definitio in jure periculosa est*». Também na Ciência Económica, como no Direito, as definições são perigosas. E a mais perigosa de todas é a própria definição de Economia Política.

---

(1) Merece ser apontada como excepção a atitude do inglês John Neville Keynes, pai do célebre economista Lorde Keynes, cuja obra revela a preocupação de delimitar rigorosamente o campo da Ciência Económica.

É certo que as definições de Economia Política se vão acumulando nas páginas das obras da especialidade, acompanhadas de copiosas justificações. O facto deve ser interpretado como índice da imperfeição da Ciência Económica. As definições da Química, da Física, de outras ciências, não levantam tão sérias divergências nem reclamam tão largas justificações.

A Ciência Económica apresenta-se ainda em forma embrionária; e, como observava, há mais de cem anos, STUART MILL, a definição de uma ciência costuma seguir-se à sua própria formação, e não precedê-la. As definições das ciências surgem como as muralhas das velhas cidades, construídas segundo o contorno de povoações já existentes e não para envolverem os edifícios que eventualmente venham a levantar-se.

Mas, embora renunciando ao rigor de uma definição, que nenhum tratadista conseguiu ainda fazer aceitar pacìficamente, torna-se necessário, para nos movermos com certa segurança nestas matérias, referir as várias concepções mais características sobre o objecto da Economia Política. Embora nenhuma delas tenha conseguido afirmar-se com incontestada autoridade, o seu confronto permitir-nos-á, ao menos, determinar quais os fenómenos que no consenso unânime se incluem naquele objecto. Permitir-nos-á também uma ante-visão global do estudo a empreender através da nossa disciplina, sem esquecermos, no entanto, que só o conhecimento pormenorizado de todo o processo económico nos pode levar à adopção de um conceito rigoroso de Economia.

2. As concepções dominadas por um princípio de neutralidade económica

a) *A neutralidade da Ciência Económica*

A Ciência Económica começou a formar-se, em termos autónomos, desligada de outros ramos de conhecimento (Moral, Política, etc.) bastante tarde, como veremos quando estudarmos a evolução do pensamento económico. Por isso, quando alguns autores tentaram,

na segunda metade do século XVIII, assentar as bases da Economia Política como disciplina científica, sentiram-se naturalmente atraídos pelo nível de rigor, ao menos aparente, já atingido por outras ciências, como a Matemática, a Física e a Química. E como, ao mesmo tempo, esses autores foram levados a atribuir o atraso dos estudos económicos à sua subordinação perante razões políticas, acalentaram a ambição de edificar uma ciência económica independente, neutral, como o eram as ciências físicas. À Ciência Económica caberia apenas o papel de verificar o encadeamento causal de certos factos, os fenómenos económicos, formulando meros juízos de existência e não juízos de valor. A Ciência Económica seria alheia a quaisquer preocupações de ordem ética e aos próprios fins do homem.

Este princípio de neutralidade tem dominado quase todas as concepções características sobre o conceito e o objecto da Ciência Económica. Só há poucos anos se tem desenvolvido com vigor uma corrente para a qual esse princípio de neutralidade é incompatível com o desenvolvimento de uma ciência moral, de uma ciência humana como a Economia Política.

Mas as várias concepções que vamos começar por referir, algumas delas ainda correntes, acham-se subordinadas a essa ideia de neutralidade.

b) *A Economia como ciência da riqueza*

Depara-se-nos, em primeiro lugar, uma concepção para a qual a Economia Política é a ciência da riqueza, concepção perfilhada por ADAM SMITH, JEAN-BAPTISTE SAY e muitos outros autores das escolas liberais inglesa e francesa. Até na epígrafe do célebre Tratado de ADAM SMITH se encontra projectada essa concepção. Com efeito, designando a sua obra, publicada em 1776 e frequentemente considerada como o primeiro Tratado de Economia Política, *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, ou, traduzindo, «Investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações», ADAM SMITH implìcitamente considerou a riqueza como objecto da Economia Política. Mais tarde, JEAN-BAPTISTE SAY, procurando apenas expor o conceito mais corrente a partir de SMITH, definiu expressamente a Economia Política

como a ciência das riquezas ou como a ciência das «riquezas sociais» por oposição às «riquezas naturais» (1).

Esta noção de Economia Política foi durante muito tempo a mais generalizada, sendo defendida ainda há relativamente poucos anos por alguns autores, como, por exemplo, CANNAN.

Não obstante, o critério da riqueza está longe de ser satisfatório para a caracterização do objecto da Economia Política. A Ciência Económica não estuda a riqueza em si, como riqueza, isolada, mas sim a posição assumida pelos homens em relação à riqueza. O objecto da Economia Política não pode ser o estudo da riqueza, mas sim o estudo do homem em relação à riqueza, na medida em que a produz, a reparte e a consome. De outro modo, isto é, considerando a Economia Política como a ciência da riqueza, poderíamos ser levados a subordinar a actividade do homem à criação de riqueza, como justamente observava o Prof. MARNOCO E SOUSA. Assim, a Ciência Económica aconselharia o regime de salariado ou o regime de escravidão, conforme a maior ou menor capacidade de um ou de outro regime para a produção de riquezas.

Além de que a riqueza não é um facto primitivo, é o produto de uma actividade; considerá-la como objecto da Ciência Económica seria atribuir uma importância maior ao efeito do que à causa, seria, enfim, subalternizar a actividade humana ao seu resultado.

Mas não só isso. A palavra «riqueza» acha-se ligada à ideia de bens materiais; se a Economia fosse apenas a ciência da riqueza ela não poderia abranger o estudo dos serviços pessoais, que não se devem afastar, pelo menos à face do moderno pensamento, dos quadros da teoria económica.

Uma intervenção cirúrgica, uma consulta jurídica, não são bens materiais, não são riquezas. E, no entanto, têm papel a desempenhar nos quadros económicos.

---

(1) Vd. Say — *Traité d'Économie Politique,* 3.ª ed., tomo I, Discours Préliminaire, pág. X, nota. O próprio Jean-Baptiste Say, mais tarde, incluiu no seu Curso de Economia Política afirmações que implicam um alargamento do objecto da Economia para além dos limites impostos pela ideia de «ciência da riqueza».

c) *A concepção organicista da Economia*

Numa concepção organicista, que se afasta da anterior mais pela forma do que pela substância, a Economia Política seria a ciência que estuda a função de nutrição das sociedades.

São muito antigas as tendências para equiparar as realidades económicas às realidades biológicas, por influência da atracção exercida sobre os primeiros economistas pelos progressos das ciências naturais, a que já nos referimos. Como veremos, toda uma corrente económica, a fisiocracia, viu na actividade económica um símile no plano social da circulação do sangue no corpo humano. E, no século XIX, a sociologia positivista, orientada pelo transformismo biológico, atribuiu à Economia o estudo da «nutrição das sociedades». Tal é o conceito organicista de RENÉ WORMS e DE GREEF, que parece corresponder apenas a uma imagem literária, não isenta de perigos, por inadaptável para servir de base a uma análise da actividade económica.

d) *A definição da Economia através da ideia de troca*

Também são frequentes as definições que consideram como objecto da Economia Política o estudo dos fenómenos de troca ou dos preços — expressão das trocas monetárias. Nota-se perfeitamente a tendência para ligar a Economia Política à ideia de preço naqueles economistas cujas investigações incidiram muito especialmente sobre os problemas do equilíbrio de mercados.

Alguns tratadistas de grande projecção, como, por exemplo, CASSEL, na Suécia, LANDRY e PIROU, em França, definiram a Economia Política como a disciplina que tem por objecto o estudo dos fenómenos de troca. Não apenas no sentido jurídico de troca, ou escambo, mas num sentido mais amplo, abrangendo também a troca monetária, a troca realizada por intermédio da moeda.

Esta concepção parece enfermar do vício de confundir o que é acidental com aquilo que é essencial, quando é certo que as realidades se definem pela sua essência e não pelos seus acidentes.

Com efeito, a troca domina, e não completamente, o presente estádio da vida económica, ao menos em certas sociedades, mas épocas houve em que o processo de distribuição dos bens foi assegurado por actos de autoridade e não de troca.

Além disso, os fenómenos de produção e de consumo ligados a indivíduos que funcionam ao mesmo tempo como produtores e como consumidores, em relação a certos bens, seriam alheios à Ciência Económica, desde que se caracterizasse esta através da troca.

A produção económica, assim como a distribuição e o consumo dos bens produzidos, podem ser disciplinados por meios autoritários e não pelo mecanismo da troca. Foi o caso da economia senhorial, em que todo o processo de produção e consumo se desenvolvia dentro do espaço do castelo de um senhor e das terras pelo castelo dominadas; e poderá vir a ser também o caso de uma planificação integral realizada pelo Estado.

A troca afigura-se-nos um simples acidente do fenómeno económico, porventura um elemento natural, isto é, que normalmente se verifica, mas nunca um elemento essencial.

Não quer dizer que a troca não tenha uma importância extraordinária na Economia Política; tanto mais que ela domina hoje ainda, e possìvelmente continuará a dominar, todo o processo económico.

A troca é a consequência da divisão do trabalho e da liberdade. Sempre que cada agente da produção procure melhorar qualitativa e quantitativamente os seus produtos, pela especialização, e sempre que possa dispor, com liberdade mais ou menos ampla, daquilo que produziu, o mecanismo da troca terá papel a desempenhar na vida económica. Mas porque isso nem sempre acontece, porque há fenómenos cuja natureza é necessàriamente económica e que se não apresentam como fenómenos de troca, não parece curial definir a Economia Política através do critério da troca. E o mesmo se poderia dizer, até por maioria de razão, quanto ao critério do preço, que só é válido relativamente a estruturas económicas de base monetária, desconhecidas das sociedades primitivas que, contudo, tinham, e têm, processos económicos bem caracterizados.

e) *A Economia como ciência do valor*

Outros economistas, entre os quais se encontra o italiano PANTALEONI, sustentaram que o objecto da Ciência Económica é o valor, o estudo do valor. A Economia Política seria a ciência do valor.

Constituindo o valor o problema central dos estudos económicos, dominando a ideia de valor toda a vida económica, compreende-se o que esta concepção pode ter de aliciante. Não obstante, não parece aceitável. E por várias razões.

Em primeiro lugar, a expressão «valor» está longe de ser unívoca. A par de valores económicos, há valores morais, valores estéticos, etc. Portanto, se definíssemos a Economia Política como a ciência do valor, poderíamos confundi-la com a Moral, ou com a Estética, ou com a Filosofia dos valores. Se a definíssemos como a ciência do valor económico, estaríamos a incluir o definido na própria definição, incorrendo, assim, num erro lógico grave.

Na previsão destas objecções, já se tem procurado caracterizar a Economia Política como sendo a ciência do valor venal. Mas esta ideia de valor venal, de venda, acabaria por reconduzir-nos à concepção da Economia como ciência da troca. De resto, a simples referência ao conceito de valor oferece um largo flanco à crítica. A noção de valor, embora ponto nuclear da Ciência Económica, ou talvez precisamente por isso, é uma das mais discutidas da Economia, conforme teremos ocasião de apreciar oportunamente. Seria arriscado caracterizarmos uma ciência através de um conceito que a diversidade de opiniões tornou impreciso.

f) *A Economia como ciência do bem-estar material*

Tem grande actualidade uma concepção para a qual a Economia é a ciência do bem-estar material. Herdeira daquela outra concepção, a que já nos referimos, segundo a qual a Economia seria a ciência da riqueza, esta definição do objecto da Economia Política pelo bem-estar material é a mais generalizada entre os autores anglo-saxónicos, sendo particularmente defendida pelos economistas da escola neoclássica de Cambridge.

O critério que orienta esta definição tem o mérito de, ao contrário do que acontecia com o critério da riqueza, não considerar os bens desligados do homem nem afastar da Economia os chamados bens imateriais.

Este critério do bem-estar material pode filiar-se nos Princípios de Economia Política de ALFRED MARSHALL, publicados em 1890. Aí se define a Economia Política como «um estudo da humanidade nas ocupações normais da vida»; a Economia Política examinaria «aquele aspecto da acção individual e social mais estreitamente ligado à consecução e à utilização das condições materiais do bem-estar».

Esta definição de ALFRED MARSHALL apresenta um grande interesse, não só pela influência que exerceu nos estudos de alguns economistas ingleses como pela circunstância de ser suficientemente vaga para se poder ajustar às condições bastante incertas em que se tem desenvolvido ainda a Ciência Económica.

Entre os economistas contemporâneos que procuram caracterizar a Ciência Económica através da ideia de bem-estar material merecem especial referência LORDE BEVERIDGE, autor do célebre plano de *segurança social* que tomou o seu nome, e, sobretudo, PIGOU, sucessor de MARSHALL na cátedra de Economia Política da Universidade de Cambridge. PIGOU escreveu há anos uma obra intitulada *Economics of Welfare* (1920), em que começa por afirmar que a Economia é o estudo do bem-estar económico, definindo depois o bem-estar económico como uma realidade que compreende os aspectos do bem-estar susceptíveis de avaliação monetária.

Esta ideia materialista da Economia Política, embora pareça, à primeira vista, harmonizar-se com a concepção corrente dos fenómenos económicos e com a necessidade de limitar rigorosamente as fronteiras da Ciência Económica, não pode, contudo, abranger certos fenómenos que necessàriamente se integram nos quadros da Economia Política.

Segundo esta ideia materialista, a actividade de um pedreiro será de natureza económica, porque contribui para o bem-estar económico, susceptível de avaliação monetária. A actividade do médico, também será, normalmente, económica; no entanto, poderá deixar de sê-lo, quando consista, por exemplo, numa intervenção cirúrgica com fins meramente estéticos. Quanto à actividade do advogado, será económica

quando prossiga interesses materiais; não o será quando prossiga interesses morais.

Há casos em que a insuficiência desta explicação materialista é mais flagrante ainda. Suponhamos que um compositor musical recebeu determinada remuneração para compor uma sinfonia. A essa remuneração e à actividade que lhe corresponde tem, ao que parece, de atribuir-se uma posição dentro da teoria económica. E, no entanto, essa actividade não contribui para um fim de bem-estar material. Poderá dizer-se que a remuneração, embora não originada em um processo tendente ao bem-estar material, se destina à realização de satisfações materiais, permitindo ao compositor alimentar-se, vestir-se, etc. Mas suponhamos que este compositor destina a remuneração do seu trabalho à aquisição de raridades bibliográficas. Poderá dizer-se que o destino da sua remuneração é o bem-estar material?

Ao exemplo do compositor é possível ainda responder afirmando que se trata de um caso puramente marginal, pois a generalidade dos homens trabalham na produção de bens idóneos para a realização de satisfações materiais, mediante remunerações que lhes permitem, por sua vez, procurar o seu próprio bem-estar material.

Mas a verdade é que, embora esse seja o comportamento económico das maiorias, a vida abrange inúmeras actividades que não consistem na produção de bens materiais, e constituindo aquilo que ADAM SMITH designou por trabalho improdutivo, como o dos homens de leis, médicos, professores, etc. E se os serviços prestados através de algumas dessas actividades consideradas improdutivas pelo primeiro dos economistas clássicos se podem traduzir em bem-estar material, como, em regra, os serviços do médico, é difícil de admitir que o sermão do sacerdote e a lição do professor de Filosofia, ou a ária cantada por um tenor, se dirijam à realização do bem-estar material.

Mas o argumento ainda não parece decisivo, podendo entender-se que, embora o bem-estar material não seja, por vezes, o fim imediato de uma certa actividade, ele constitui, no entanto, o seu fim mediato. E, assim, a lição de Filosofia poderá não contribuir directamente para o bem-estar material mas permitirá a formação de um escol intelectual destinado a enquadrar uma sociedade orientada no sentido do seu próprio bem-estar material. E explicações semelhantes se poderiam dar às actividades do homem da Igreja e do cantor de ópera.

Mas esta visão da Economia Política através do bem-estar material tem, quanto a nós, o inconveniente de subordinar demasiado a vida das sociedades a preocupações de ordem material. Corresponde a uma interpretação que exclui o ideal como factor de comportamentos sociais. De resto, não parece de admitir como sendo da essência da Economia Política a tendência para um fim de bem-estar material. Pelo contrário, a par de sistemas económicos que tendem para esse fim, como o liberalismo setecentista, a História revela-nos sistemas económicos alheios a essa ideia, como o mercantilismo dos séculos XVI e XVII, como o sistema económico do império dos Incas, como as economias de guerra do nosso tempo.

Por isso, um dos economistas ingleses que admitiu uma delimitação da Ciência Económica através do bem-estar material, para ele ligado à ideia de «riqueza», CANNAN, afirmou que a expressão «economia de guerra» contém uma contradição intrínseca. Mas não parece que daqui se extraia qualquer argumento válido para a solução do problema. O que interessa é saber se os princípios da Ciência Económica se aplicam ou não em presença da realidade que se tem designado por «economia de guerra». E a resposta é necessàriamente afirmativa. Ora a «economia de guerra» não é dominada por um fim de bem-estar material; pelo contrário, ela implica a renúncia a esse bem-estar. Donde devemos concluir que a Ciência Económica, com os seus princípios e leis, tanto pode dominar um sistema económico de bem-estar material, ou uma economia de bem-estar, como aquilo que o Prof. LOUIS BAUDIN designa por uma *economia de poder*, como as economias de guerra e todas as que sacrifiquem os interesses do homem a fins transpersonalistas. Parece-nos que esta dicotomia dos sistemas económicos em economias de bem-estar material e economias de poder não é, porém, exaustiva; entre os dois tipos terão de situar-se todos aqueles sistemas que, embora em obediência a um princípio personalista, se recusem a ver no bem-estar material o fim supremo da vida. Mas é este um problema que não nos interessa considerar agora em profundidade.

Através das considerações que fizemos parece ficar demonstrado que a Ciência Económica não pode definir-se através da ideia de bem-estar material, pois este respeita ao fim e não à essência das actividades económicas. As mesmas leis da Ciência Económica se verificam em presença de sistemas económicos diversos, posto que estes, que já não

são neutrais em relação aos fins que se pretende alcançar, respeitam sobretudo à Política Económica, isto é, à arte económica.

Poderíamos acrescentar que, como afirmou MAURICE BYÉ, na sua crítica a PIGOU, a ideia de bem-estar introduzida na teoria económica não pode passar de uma abstracção, porque essencialmente subjectiva e qualitativa, e, portanto, inadaptável aos comportamentos de massas que dominam a Economia. Mas este argumento, em certa medida justo, afigura-se-nos, no entanto, excessivo, por pretender rejeitar do domínio económico todo e qualquer conceito subjectivo e qualitativo [1].

g) *A Economia como ciência das opções dominadas por um princípio de raridade. Opções e alternativas económicas*

São verdadeiramente aliciantes as posições doutrinárias que procuram definir a Economia Política através da raridade dos bens susceptíveis de satisfazerem as necessidades humanas, e das opções que essa raridade determina.

Muitos indivíduos desejariam adquirir, ao mesmo tempo, um par de sapatos e um chapéu, ou um tractor e uma debulhadora. Mas como esses objectos, esses bens, como todos os bens económicos, são relativamente raros, isto é, insuficientes para a satisfação plena das necessidades humanas, a maior parte dos indivíduos que desejariam obtê-los cumulativamente terão de sacrificar um dos bens desejados, por só poderem adquirir um deles.

Estamos aqui considerando a hipótese mais simples de a desejabilidade de um certo sujeito económico respeitar apenas a dois bens, a dois objectos. Mas a realidade é bem mais complexa. Cada sujeito económico é dominado por inúmeras necessidades para a satisfação das

---

(1) Uma análise superficial poderá levar a estabelecer ligações mais ou menos estreitas entre a concepção da Economia como ciência do bem-estar material e o socialismo marxista, baseado no «materialismo histórico». No entanto, não parece que a Economia, na visão de Marx e dos seus discípulos, se circunscreva em obediência a um critério de bem-estar material.

quais desejaria adquirir uma multiplicidade de bens. Mas, pela relativa raridade destes, ele é forçado a renunciar à aquisição de muitos deles. Essa renúncia impõe uma escolha, uma opção, do bem preferido. Ora alguns sectores doutrinários, entendendo que toda a vida económica se submete a um princípio de raridade, e que essa raridade impõe opções, afirmam que tais opções constituem os fenómenos económicos por excelência. E a Economia Política seria, como a definiu ROBBINS, «a ciência que estuda o comportamento humano como relação entre os fins e os meios raros de utilização alternativa». Antes de ROBBINS, professor de Economia Política na Universidade de Londres, que ao estudo da natureza da Ciência Económica dedicou um ensaio muito interessante, já tinham perfilhado este mesmo critério da raridade e das opções, entre outros, os economistas austríacos MENGER e VON MISES.

Vários tipos de opções poderíamos considerar na vida económica.

Em primeiro lugar o tipo já descrito. Em face de uma multiplicidade de necessidades para satisfação das quais não dispõe dos meios suficientes, o sujeito económico hierarquiza essas suas necessidades, procurando satisfazer aquelas que reputa mais importantes.

Mas podem conceber-se outros tipos de opções económicas, como os que respeitam aos diversos destinos possíveis de um mesmo bem.

Assim, os metais nobres podem ser destinados à amoedação ou à indústria de ourivesaria; a madeira poderá ser utilizada como combustível, ou na construção de uma casa, ou no fabrico de móveis; o leite pode destinar-se ao fabrico de manteiga ou de queijo etc.

Preferindo um destino ou outro para as matérias-primas de que dispõe, o produtor realiza também opções económicas.

Outras opções respeitam à escolha dos diversos meios de satisfazer uma necessidade.

Assim, a necessidade de utilização de gorduras na alimentação pode ser satisfeita por meio de óleos vegetais ou de gorduras animais; a necessidade de distracção pode ser satisfeita pelo teatro, pelo cinema, pela prática de desportos, etc.

Escolher um meio adequado à satisfação de uma necessidade envolve também uma opção.

Mas as opções económicas mais importantes subordinam-se a um princípio de raridade que domina todo o panorama económico.

Os bens económicos são raros, limitados, em face do carácter ilimitado das necessidades humanas. Nem se diga que a existência de bens cujas quantidades excedem as necessidades de utilização desmente o princípio económico da raridade, porque esses bens não são económicos, não se incluem no objecto da Economia Política. São os chamados *bens livres,* como o ar atmosférico, como a água dos oceanos. Estão fora do objecto da Economia Política.

Também a verificação de *crises* económicas de sobreprodução não permite negar o princípio da raridade. Porque essas crises acham-se sempre limitadas no tempo e no espaço.

No entanto, o mecanismo das opções económicas, apesar da sua grande importância, não parece ter um relevo tal que permita caracterizar a Ciência Económica.

Apreciando o critério das opções tem-se dito que num sistema económico em que todos os comportamentos sejam previstos e impostos por actos de autoridade, não pode falar-se de opções. Mas é admissível entender-se que, mesmo num sistema económico autoritário, subsistem as opções, já não em relação ao consumidor ou ao produtor isolado, mas em relação à autoridade central planificadora; a esta caberia realizar opções económicas.

Contudo, para tanto seria necessário que essa autoridade central fosse orientada, nas suas decisões, por princípios económicos; e agisse, ao menos ela, com liberdade. Tal poderá deixar de verificar-se, por a autoridade económica central não se achar em condições de realizar a sua escolha tendo em vista o que se lhe afigura ser, racionalmente, o melhor resultado económico.

É aliás também o que acontece com o indivíduo isolado. Mesmo naqueles sistemas em que o sujeito económico goza de uma ampla liberdade teórica, ele acha-se condicionado por múltiplas circunstâncias que limitam a sua faculdade de opção. Normalmente, ele conhece o mercado de modo impreciso; e está ligado a tradições e a hábitos, subordinado a sugestões, que não lhe permitem medir a intensidade das suas próprias necessidades e procurar uma satisfação racional das mesmas.

Por exemplo, no caso do indivíduo que hesitava entre a aquisição de um par de sapatos ou a aquisição de um chapéu, as representações racionais poderiam aconselhar a compra do par de sapatos, porque, vivendo

numa região de clima benigno, o chapéu lhe seria de escassa utilidade para proteger a sua saúde, enquanto que os sapatos lhe seriam indispensáveis para comodidade das suas deslocações. Também se poderia admitir que o referido indivíduo, racionalmente, preferisse o chapéu, porque, por hipótese, já possuía vários pares de sapatos. Mas raramente o indivíduo considerado fará uma verdadeira opção económica, isto é, uma escolha racional, determinada por motivos económicos. Ele preferirá os sapatos porque foi sugestionado pelo anúncio de uma determinada sapataria, através da leitura de um jornal, ou de uma audição radiofónica, ou da assistência a uma sessão cinematográfica. Ou preferirá o chapéu porque um seu amigo comprou recentemente um chapéu que lhe pareceu particularmente elegante ou porque, ao fazer outras compras numa determinada loja, encontrou um caixeiro que soube convence-lo de que a ocasião era excelente para efectuar na mesma loja a compra de um chapéu.

Em todos os tempos o homem foi um ser condicionado, embora aparentemente livre. Mas nunca como na nossa época o homem foi vítima de pressões tão fortes como as que, na actualidade, limitam a sua capacidade de querer e de preferir. Raramente se pode falar de opções económicas, pois estas teriam de ser necessàriamente livres, conscientes. Quando muito, poderia falar-se de *alternativas económicas derivadas do princípio da raridade dos bens.*

Mas nem essas opções nem estas alternativas podem caracterizar a Economia; em primeiro lugar, porque desde que a escolha se não faz racionalmente, torna-se extremamente difícil ou impossível o seu estudo; em segundo lugar, porque também outras disciplinas, como a Moral, colocam permanentemente os homens perante opções e alternativas em face de meios raros, escassos, cuja insuficiência limita as atitudes assumidas em benefício dos seus semelhantes, a expansão dos afectos, etc.

h) *As alternativas económicas e a «teoria estratégica dos jogos»*

A propósito das alternativas económicas, é oportuno referir uma construção recente que já se julgou susceptível de orientar toda a Econo-

mia Política no sentido de novos rumos e que pressupõe um entendimento da Economia como ciência das opções ou das alternativas.

Trata-se da obra de um matemático, VON NEUMANN, e de um economista, OSKAR MORGENSTERN, ambos de origem austríaca, e ambos professores de universidades norte-americanas. Esses dois cientistas publicaram, em 1944, a primeira edição de uma obra intitulada *Teoria dos Jogos e Comportamento Económico*, que tem sido discutidíssima.

Sustentam VON NEUMANN e OSKAR MORGENSTERN, nessa sua obra, que a «teoria estratégica dos jogos», a qual dominaria todos os jogos, domina também os comportamentos económicos(1). Com efeito, só na economia do homem isolado as opções podem ser inteiramente livres; numa sociedade o comportamento económico de um indivíduo fica dependente das reacções de todos os outros, situa-se num complexo, numa estratégia de jogos.

Os sujeitos económicos seriam semelhantes a jogadores. As decisões de cada sujeito económico não teriam natureza diversa das do jogador, dependentes de uma pluralidade de probabilidades, e sendo a escolha fixada ou pelo acaso — como no jogo de dados — ou por uma previsão meditada — como no xadrez — ou por uma combinação do acaso e da previsão meditada — como no «bridge».

Assim, poderá construir-se um esquema da sucessão de decisões do sujeito económico, que se designa por uma *estratégia*. O objecto da Economia Política consistiria na construção desse esquema, podendo toda a teoria económica desenvolver-se em termos de probabilidades, aleatórios, estocásticos.

Até agora, as tentativas de construção de uma teoria estratégica dos jogos têm-se limitado a um número muito restrito de jogadores; e isso

(1) Conforme, aliás, todos os problemas cuja solução exija o conhecimento de um encadeamento de acções humanas. Assim, a *teoria dos jogos* interessará não apenas os matemáticos e os economistas como os sociólogos, os políticos, os estudiosos da estratégia diplomática e os estudiosos da estratégia militar, estes últimos possìvelmente já iniciados naquela teoria através da leitura do prussiano Clausewitz. Parece ter sido até uma teoria dos jogos, em embrião, que Edgar Poë aplicou às investigações policiais.

as afasta das realidades económicas, visto que os sujeitos económicos cujas decisões se apresentam como interdependentes se contam pelos milhares e pelos milhões. No entanto, segundo VON NEUMANN e OSKAR MORGENSTERN, tal afastamento resulta apenas de um atraso relativo dos meios actualmente oferecidos pela Matemática, a qual, no futuro, e através dos desenvolvimentos nela operados, poderia permitir a construção de sistemas de equações susceptíveis de abranger um número elevado de jogadores, tornando-se então perfeitamente adequada à análise dos fenómenos económicos (1).

i) *A Economia como ciência do aproveitamento pelo homem das condições materiais do meio*

Já procurámos pôr em relevo a actividade do homem, os comportamentos humanos, nas tentativas de definição da Ciência Económica. Partindo dessa ideia de comportamento humano, a actividade económica aparece-nos como uma acção que aproxima dois termos: o homem, por um lado; o meio natural, por outro. A Economia Política não consistirá no estudo do homem em si, que é objecto de outras ciências, como a Psicologia e a Anatomia Humana, etc.; nem estudará o meio natural, nos seus aspectos geográficos ou geológicos. O objecto do estudo da Economia ficará circunscrito à acção de ordem material exercida pelo homem sobre o meio; a Economia será a ciência do aproveitamento pelo homem das condições materiais do meio.

Tem esta concepção o mérito de pôr em destaque a conduta do homem; mas mantém o critério da materialidade. E por isso lhe são oponíveis as críticas que se têm dirigido a outras concepções de base igualmente materialista.

---

(1) Vd. do autor — *Ensaio sobre os Fundamentos da Previsão Económica*, p. 215 e segs.

3. A concepção humanista da Economia Política

Vários autores contemporâneos, entre eles MOSSÉ, têm denunciado a tendência oitocentista para aplicar ao estudo da Economia Política os métodos e os princípios das ciências físicas. Foi o estabelecimento de analogias entre essas ciências e a Economia Política que nos levou ao exagero das concepções organicistas e a esse outro exagero que consiste em considerar a Economia como essencialmente quantitativa.

A Economia Política seria uma ciência, sim, mas uma ciência social, e, por isso, os princípios das ciências físicas não lhe seriam adaptáveis. Nomeadamente as noções matemáticas nem sempre teriam papel a desempenhar nos estudos económicos.

Assim, suponhamos que, numa oficina, trabalham cinco operários e que esses operários realizam o trabalho diário normal de cinco homens. Essa relação económica poderá exprimir-se matemàticamente por $5 = 5$. Mas suponhamos que foi admitido na oficina um sexto operário, mau elemento, o qual perturbou o bom rendimento de trabalho do conjunto. O trabalho realizado passou, por hipótese, a ser correspondente a dois homens. Ora esta realidade não pode exprimir-se em termos matemáticos, pois $5 + 1$ é igual a 6 e não a 2.

Recorda também MOSSÉ que 200 granadeiros de Napoleão conseguiram levantar, no espaço de uma hora, o obelisco da Concórdia, em Paris. Se a Matemática se ajustasse às realidades económicas, teríamos de concluir que um só granadeiro, trabalhando durante 200 horas, teria conseguido sózinho levantar o obelisco. Porque, em Matemática, a ordem dos factores é arbitrária. Ora aquela conclusão seria manifestamente errada.

Algumas destas críticas à utilização, por parte da Ciência Económica, de conceitos das ciências físicas e de fórmulas matemáticas são bastante exageradas. Mas devemos reconhecer que, como afirma FRANÇOIS PERROUX, uma parte importante do pensamento económico tem sido tiranizada pela analogia mecanicista. Lendo alguns economistas, chegamos a convencer-nos de que a vida económica corresponde a um sistema de vasos comunicantes. Se aumenta a moeda em circulação os preços sobem; se diminui, os preços descem, etc. Esquecem tais economistas que estas relações não se estabelecem entre quantidades

de bens senão por intermédio dos comportamentos humanos. Esquecem também que não há fluxos económicos fatais. guiados por forças irresistíveis. Essas forças verificam-se na natureza; mas, na vida do homem, a existência de um pensamento e de uma vontade torna os problemas bastante mais complexos, embora essa vontade e aquele pensamento fiquem limitados por condicionalismos de ordem material que obedecem a leis físicas, às quais o homem tem de submeter-se.

Por isso tem-se entendido que a Economia Política, como ciência humana, não pode procurar simples verificações, não pode obedecer ao decantado princípio da neutralidade, da objectividade científica. Pelo contrário, ela dependerá de uma filosofia, de uma crença, de uma determinada maneira de conceber os fins do homem.

Com efeito, como será possível sequer definir o conceito de bem-estar, que alguns economistas tanto utilizam, se desconhecermos os fins do próprio homem? Para o morfinómano, o bem-estar será o estado psicológico que a morfina lhe proporciona E não temos outro critério para definir o bem-estar que não seja o das próprias representações subjectivas, se nos desligarmos do conhecimento do fim moral do homem, isto é, sem a adesão a uma certa concepção ética da sociedade, seja qual fôr a sua raiz.

Objectam alguns autores que, se os fins do homem, se a concepção ética da sociedade, se integrarem na Economia, esta não poderá distinguir-se da Política nem da Moral. Mas a verdade também é que, como reconheceu LUCIEN BROCARD e, mais recentemente, JEAN MARCHAL, os esforços para cindir com rigor o campo político e o campo económico têm resultado infrutíferos. E poderá distinguir-se, nìtidamente, a Política e a Moral?

Nesta concepção humanista que vimos analisando, a Economia Política poderá ser a ciência das opções ou das alternativas, mas orientadas no sentido da própria finalidade humana. Assim, para sabermos qual o objecto da Ciência Económica, teríamos de adoptar como base uma concepção ética e social do homem.

Não devemos deixar de reconhecer que também esta concepção oferece perigos e, particularmente, o de alargar extraordinàriamente o âmbito do económico, por forma a não ser possível fixar-lhe contornos.

Assim, FRANCISCO VITO, professor de Economia Política na Universidade de Milão, define a actividade económica como toda a acti-

vidade humana orientada para a prossecução de fins, enquanto se verifica a escassez de meios idóneos de emprego alternativo. Ora em tais termos alarga-se consideràvelmente o âmbito da ciência. Arriscamo-nos a transformar a Economia Política numa ciência universal, ciência do homem e do curso teleológico da sua vida, semelhante à Filosofia de antanho, que depois se desdobrou pelas mais diversas disciplinas.

4. Características do fenómeno económico

Através da análise a que procedemos tomámos conhecimento das dificuldades de definição do objecto da Economia Política. Embora não aceitando sem reservas qualquer das concepções típicas apresentadas, e deixando, assim, sem solução definitiva o problema da determinação do objecto da Economia Política, passaremos agora a fixar as características mais gerais do fenómeno económico. Afinal, é o fenómeno económico o objecto da Economia Política, sobre cujo conteúdo se suscitam tantas dúvidas. Procuraremos considerar aquelas suas características geralmente reconhecidas de forma pacífica, por se incluírem no plano fulcral abrangido pelas diversas definições do conceito e do objecto da Economia. Sem prejuízo de mantermos consciência de que a inclusão ou não inclusão de algumas realidades no âmbito da Ciência Económica continuará a suscitar muitas dúvidas.

Entre a consciência humana da existência de uma necessidade a satisfazer e a sua efectiva satisfação desenvolve-se lògicamente um ciclo que terá uma realidade cronológica mais ou menos prolongada. A linha evolutiva desse ciclo será marcada pela presença de factos que se sucedem segundo uma certa ordem: factos de produção material, de circulação dos bens produzidos, de repartição e de consumo dos mesmos bens. Todos esses factos constituem fenómenos económicos.

Quais as suas características?

Em primeiro lugar, trata-se de *factos humanos*. A actividade de espécies animais não humanas não constitui objecto da Economia, por mais que ela se assemelhe aos comportamentos económicos dos

homens, como no caso das abelhas ou das formigas. O animal adapta-se, melhor ou pior, ao meio em que vive; o homem exerce uma acção sobre ele, tenta dominá-lo e, não raro, o modifica.

Os fenómenos económicos não se limitam a ser humanos; são também *qualitativos*, *psicológicos*, resultantes das reacções do espírito dos homens, razão por que não são susceptíveis de uma análise meramente quantitativa. Esta afirmação pode parecer estranha na actualidade, porquanto é do conhecimento geral que nas últimas dezenas de anos os homens de formação matemática têm algumas vezes reivindicado o exclusivo dos estudos económicos. A posição da Economia Política em presença da Matemática será apreciada mais adiante; por ora, bastará dizer que, mesmo quando o economista abandona a análise dos comportamentos individuais (microeconomia) para fixar a sua atenção nos comportamentos de massa (macroeconomia), ele não pode esquecer a razão humana das reacções económicas, o que impede de considerar os fenómenos económicos como meramente quantitativos. Como afirmou ALEXIS CARREL, o que é verdadeiramente importante no homem é aquilo que não se pode medir.

Discute-se se o fenómeno económico é ou não um *fenómeno social;* e trata-se de matéria em que alguns economistas têm assumido posições aparentemente contraditórias que, no fundo, não correspondem a formas diferentes de apreciar o problema, mas apenas a maneiras diversas de o enunciar.

Não há dúvida de que, para o homem isolado, como para o homem em sociedade, se impõe a necessidade de observância de processos económicos, de desenvolvimento de uma actividade económica. A posição do homem isolado, em face do Direito ou em face da Economia, é completamente diferente, pois que ele não pode ser pessoa jurídica desde que isolado, isto é, desligado de qualquer comunidade, porquanto a relação de Direito pressupõe, pelo menos, dois sujeitos. O mesmo não acontece para a Economia. O homem isolado, sentindo a necessidade de exercer uma acção material sobre o meio, vendo as possibilidades de satisfação dos seus desejos limitadas pela raridade dos bens, continua a ser um sujeito económico, a cujas actividades se aplicam, em larga medida, as leis e os princípios da Economia Política.

É certo que através dos estudos económicos temos em vista a vida em sociedade e não a hipótese do náufrago que conseguiu alcançar uma

ilha deserta. Contudo, não nos parece razoável afirmar que o estado social seja da essência do fenómeno económico.

Mas reconhecendo que os fenómenos económicos normalmente se desenvolvem no plano da vida social, podemos acrescentar duas características que são comuns aos fenómenos sociais.

O fenómeno económico é *tradicional* e é *obrigatório*. Quer dizer que os fenómenos económicos se não apresentam desligados dos fenómenos anteriores nem daqueles que se lhes seguirão; que a forma por que se apresenta hoje um fenómeno económico determinado constitui um ponto de transmissão entre uma forma antiga e uma forma futura.

A tradição do fenómeno económico domina igualmente os aspectos psicológicos e materiais. Os aspectos psicológicos porque, sendo cada geração insuficiente para criar de novo todo um complexo de conhecimentos económicos, aceitamos os que vêm do passado. Os aspectos materiais porque toda a actividade económica de hoje assenta num capital que foi criado pelos que nos precederam e em processos técnicos por nós herdados. Claro está que se a nossa geração tivesse sido forçada a criar tudo de novo, a actividade económica ofereceria um aspecto completamente diferente. E, por certo, bastante rudimentar.

Da tradição do fenómeno económico e da interdependência dos interesses económicos que se agitam numa sociedade, resulta a sua obrigatoriedade; cada um de nós, ao nascer, encontrou-se perante um certo condicionalismo económico que tem de respeitar, sob pena de graves sanções sociais.

Estas duas características do fenómeno económico são muito importantes, pois nelas se contém a afirmação de que o curso da vida económica não pode ser dominado pelo capricho dos indivíduos ou dos legisladores.

5. Economia política, Ciência económica, Economia pura, Arte económica, Política económica e História económica

Frequentemente se confundem os conceitos de Economia Política e de Ciência Económica, sendo corrente até, conforme já foi referido,

definir a Economia Política como a ciência das opções, ou do bem-estar material, etc., etc.... No entanto, a par de uma noção restrita, que limitaria a Economia Política à Ciência Económica, podemos conceber uma noção lata de Economia Política, englobando também a Política Económica e a História Económica. Com efeito, os fenómenos económicos nem sempre são considerados do ponto de vista científico. São-no também do ponto de vista político, pragmático, e do ponto de vista histórico. Ora um conceito lato de Economia abrangerá não apenas a Ciência Económica mas também a Política Económica e a História Económica.

Será difícil deixar de reconhecer a existência de uma Ciência Económica.

Segundo a definição de LITTRÉ, ciência é um grupo de conhecimentos certos, gerais e metódicos, relativos a um objecto determinado. Bem se vê que estamos em presença da definição de um filósofo positivista do século XIX. Nos nossos tempos, depois da falência da física newtoniana, dos abalos sofridos pelo relativismo einsteiniano, das incertezas em torno da física nuclear, raros terão a coragem de definir o conceito de ciência na base de um critério de certeza (1). Mas aceitemos que uma ciência seja um complexo de conhecimentos gerais e metódicos, relativos a um objecto determinado. Não há dúvida de que, não obstante as divergências dos autores, existem princípios económicos gerais ordenados metòdicamente e tendo por objecto o estudo de certos tipos de fenómenos. Logo, haverá uma Ciência Económica. Mas pelo facto de existir uma Ciência Económica não se segue que ela seja natural, que ela mantenha estreitas afinidades com as ciências naturais, que seja uma «física social», como já alguns lhe chamaram também.

Essa Ciência Económica tem encontrado, como já sabemos, grandes dificuldades no seu desenvolvimento. Pela dificuldade de análise

---

(1) O paradigma da certeza científica residia na física newtoniana, cuja falência, demonstrada por Einstein e Rudherford, pôs em causa o determinismo científico, reduzindo todas as leis científicas ao nível de distribuições estocásticas, probabilísticas. A *incerteza* da ciência moderna resulta da anarquia de comportamentos dos corpúsculos elementares.

das reacções humanas e porque a Economia Política tem suportado as contribuições inconvenientes de muitos cultores menos qualificados.

O homem vulgar não costuma arriscar afirmações sobre os problemas da cisão nuclear; mas o mesmo não acontece quanto à Economia Política. Todos discutem problemas de preços, salários, produção, comércio internacional. Compreende-se que assim seja, porquanto ninguém pode desinteressar-se por completo dos ensinamentos da Economia Política. Mas precisamente o interesse geral em torno dela é uma das causas, e por certo não será a menor, do atraso relativo da Ciência Económica. Os teoremas mais elementares da geometria não teriam sido aceites unânimemente se estivessem em relação directa com a riqueza. Ora a Economia Política está em relação directa com a riqueza e com a sua repartição; é por isso que a maior parte dos princípios apresentados como económicos nas obras de um ou de outro autor não são unânimemente aceites. Porque deles decorrem conclusões que se projectam no plano da defesa dos interesses materiais dos homens e dos grupos.

Procurando contrariar a circunstância de os progressos da Ciência Económica serem prejudicados pelos interesses práticos em jogo, tem-se tentado construir sistemas de «Economia pura». A esta expressão «Economia pura» correspondem, porém, pelo menos, dois sentidos.

Por Economia pura pode entender-se uma economia simplificada, uma representação esquemática da realidade, com base em certas hipóteses, tidas como verificadas, como, por exemplo, a concorrência perfeita. É de notar que também noutras ciências se criam «esquemas puros», como na Mecânica Racional, em que se abstrai da influência do atrito para simplificação do estudo dos fenómenos.

Noutro sentido, entender-se-á por Economia pura uma representação de um sistema ideal que exprima as tendências fundamentais de uma sociedade de tipo determinado: haveria, assim, uma Economia pura do capitalismo, uma Economia pura do socialismo, etc.

É claro que a construção de uma Economia pura tem vantagens, permitindo afastar dos estudos económicos todos os desvios acidentais; mas apresenta o perigo de nos apartar demasiado das realidades.

Também se fala, por vezes, de Arte Económica e, mais frequentemente, de Política Económica. Importa definir tais conceitos.

A arte é, segundo uma velha definição, aquilo que o homem acrescenta à natureza; ou o aproveitamento do conhecimento da natureza, das suas leis, para atingir determinados fins. A ciência formula leis, relações de dependência entre os fenómenos que se sucedem; a arte aconselha as regras práticas a observar para atingir certos resultados. Assim, a Arte Económica aparece-nos como uma aplicação da Ciência Económica às realidades, combinando elementos vários, no sentido de alcançar determinados fins.

Postos ao serviço de resultados práticos, os elementos colhidos das ciências sociais transformam-se em *políticas*. A Arte Económica confunde-se com a Política Económica, também designada por «Economia aplicada».

A História Económica, tendo por objecto o estudo das teorias e dos factos económicos do passado, também se não confunde com a Ciência Económica, embora lhe forneça preciosos elementos de estudo, sobretudo na medida em que fornece elementos respeitantes a aspectos intemporais das reacções dos homens em face dos problemas económicos.

Dentro de um conceito lato de Economia Política, podemos incluir várias disciplinas, todas elas formando o objecto do nosso estudo. Porque, efectivamente, não vamos estudar apenas problemas de Ciência Económica, mas também de Política Económica e da História do pensamento e dos factos económicos.

6. Designações atribuídas à Economia Política

A expressão «economia» encontra o seu étimo nas palavras gregas «oikos» (casa) e «nomos» (lei) ou «nemo» (administro). Assim, segundo a raiz etimológica, a Economia respeitaria ao governo ou administração doméstica, conceito que aliás se acha de harmonia com a índole dos trabalhos de ARISTÓTELES e de XENOFONTE, designados por económicos (1).

---

(1) É de notar que Xenofonte, depois de ter definido a Economia como a «arte de melhorar a casa», afirma que entende por *casa* «tudo quanto possuimos e

No começo do século XVII, ANTOINE DE MONTCHRÉTIEN, que parece ter sido o primeiro autor a empregar a expressão «economia política», acrescentou ao vocábulo «economia», já antigo, o adjectivo «política», procurando assim afirmar que o objecto do seu estudo não era a administração doméstica, mas o governo da cidade, do Estado(1). Assim, MONTCHRÉTIEN ligou dois termos que, atendendo aos respectivos étimos, seriam incompatíveis.

Embora o Tratado de MONTCHRÉTIN tenha sido publicado em 1615, só no século XIX a expressão «economia política» se tornou corrente, sobretudo através dos autores da escola clássica francesa e da influência por eles exercida.

Temos de reconhecer que a designação devida a MONTCHRÉTIEN não é particularmente feliz; tanto pela referência que mantém ao governo doméstico como pela referência ao conceito de «cidade», de Estado, que pode levar a confundi-la com o estudo da administração financeira. Não obstante, é difícil afastar o emprego desta expressão «economia política», não só pela força de um largo uso como pela circunstância de haver também razões para rejeitar as outras designações que têm sido propostas.

Assim, a expressão «fisiologia social» levaria a confundir a Economia com a Sociologia e a estabelecer um símile entre os fenómenos económicos e os fenómenos naturais; a designação de «catalática» só poderia abranger os fenómenos económicos da troca, quando é certo que esta não esgota o domínio da Economia; as expressões «crematística», «cresologia», «diviciária», reduziriam a Economia a questões monetárias, enquanto as de «plutonomia» e «plutologia» só poderiam justificar-se admitindo que o objecto da Economia seja o estudo das riquezas.

---

utilizamos em nosso proveito». Assim, a filosofia grega já alargou a ideia de fenómeno económico para além dos limites da administração doméstica.

(1) A preocupação de Antoine de Montchrétien era tanto mais justificada quanto é certo que no seu Tratado se ocupou sobretudo das finanças do Estado e do intervencionismo estadual na vida económica, como era próprio de um autor da fase *mercantilista*.

Encontrou bastante aceitação uma corrente que procurou substituir a designação «economia política» pela de «economia nacional»; mas esta não poderia abranger certos problemas económicos que transcendem os limites nacionais e poderia levar a concluir pela existência de uma ciência económica diferente para cada país.

Outra expressão proposta, a de «economia social», só pode razoàvelmente abranger certos problemas económicos, aqueles que se acham mais ligados à chamada «questão social», à repartição dos bens produzidos (1).

Alguns autores adoptaram a designação de «ciência económica», mas esta não pode, ao contrário do que acontece com a de «economia política», abranger a História económica e a Política económica.

Os anglo-saxónicos empregam normalmente a expressão «Economics», suprimindo, assim, a referência à «cidade», ao Estado, introduzida por MONTCHRÉTIEN, o que tem vantagens mas também apresenta alguns inconvenientes, por nos aproximar mais do étimo grego da palavra «economia».

Em virtude das razões que levam a afastar as outras designações que têm sido propostas, mantém-se geralmente a expressão «economia política», apesar de não deixar de se reconhecer a sua manifesta infelicidade.

7. Leis económicas

Desde que aceitamos a existência de uma Ciência Económica, ela consistirá num sistema de leis — as leis económicas — visto que, em sentido objectivo, toda a ciência é um complexo de leis lògicamente relacionadas de modo a formarem um sistema coerente.

---

(1) No entanto, esta expressão «economia social» foi usada em sentido amplo, abrangendo todos os fenómenos económicos, em fins do século passado, na Itália, por Luigi Cossa, na Alemanha por Heinrich Dietzel, na Bélgica, por De Greef; e recentemente, na Polónia, por Oskar Lange. É mais frequente, porém, o emprego da expressão «economia social» num sentido restricto (Vd., por exemplo, Arthur Doucy — *Économie Sociale* — Bruxelas — 1966).

Mas de que leis se trata? De leis naturais ou de leis normativas? A dúvida suscitada justifica-se na base do conhecimento de que a Economia não é alheia aos comportamentos humanos.

Embora a lei natural e a lei positiva ou social possam manter uma origem comum, como projecções de uma ordem eterna e absoluta, ou de uma ordem da natureza reflectida na conduta social, é sabido que os dois conceitos se não confundem.

A lei positiva, ou social, exprime um comando, humano ou divino. A lei natural traduz uma relação permanente, um laço constante entre o antecedente e o consequente — como se diz na conhecida definição de HENRY POINCARÉ. Traduz a relação entre causa e efeito.

Importa saber em qual dos conceitos poderá integrar-se, como espécie, a noção de lei económica.

Em meados do século XVIII vários pensadores foram impressionados pela ideia de uma regularidade da vida económica. O alemão SÜSSMILCH falou de uma ordem divina que dominava os fenómenos demográficos; e os fisiocratas, orientados pela mesma ideia mas mais largos nas conclusões, não hesitaram em afirmar a subordinação da vida económica a leis imutáveis; e não só imutáveis como benéficas. Bastaria respeitá-las para que se estabelecesse uma perfeita ordem social.

Em face destas concepções, a lei natural confunde-se com a lei positiva; ou, pelo menos, esta deverá ajustar-se àquela. Como observou BERGSON, a lei natural e a lei social só se podem distinguir nìtidamente à luz da Filosofia; o homem vulgar confunde-as.

Mas as reacções contra a ideia de ajustamento da ordem social a uma ordem natural perfeita, benéfica, não se fizeram esperar. Logo nos começos do século XIX os pessimistas ingleses, embora reconhecendo a imutabilidade, a fatalidade, das leis económicas, negaram que elas conduzissem os povos à felicidade; pelo contrário, através do seu mecanismo, as sociedades caminhavam para a ruína; mas essa ruína era inevitável, precisamente em razão da imutabilidade das leis económicas.

A escola histórica alemã orientou-se por via diversa, afirmando que as chamadas leis económicas correspondiam a meras relações aleatórias, de uma regularidade simplesmente tendencial.

Do mesmo modo, sustentaram os socialistas, nomeadamente LAVELEYE, que as chamadas leis económicas não eram leis naturais

mas humanas, visto a produção, a repartição e o consumo serem regulados pela vontade dos indivíduos e pelos preceitos do legislador. Para LAVELEYE, as leis económicas seriam leis racionais, que a razão descobre e se impõem a um ser livre, o homem, mas não por forma invencível, sim como prescrição de dever.

Acabou por generalizar-se a opinião de que, a par da certeza das leis das ciências físicas e matemáticas, haveria princípios de afirmação de tendências, característicos das ciências sociais e, muito particularmente, da Economia Política. A lei económica seria tendencial, hipotética — como sustentou CAIRNES. Outros designaram as leis económicas por quase-leis, ou leis de segunda ordem.

No entanto, começaram a notar alguns economistas que também nas ciências físicas se encontravam leis muito variáveis em precisão, em certeza e em esfera de aplicação. O caso seria particularmente notável nas leis da Biologia e nas leis estabelecidas em torno do fenómeno das marés, como justamente observou ALFRED MARSHALL.

A experiência mais recente veio demonstrar, no desenvolvimento destas observações, de MARSHALL e de outros, que, afinal, as leis económicas não são nem mais nem menos rigorosas do que as formuladas por outros ramos de conhecimento. Não há dúvida de que nas últimas dezenas de anos as leis económicas não ganharam em certeza, mas as leis da Física perderam a ilusória certeza que as envolvia. A certeza científica passou à categoria de uma relação estocástica, de verificação mais ou menos provável, conforme já foi referido.

Nestas condições, a lei económica talvez possa reivindicar uma posição de igualdade a par das leis formuladas pelas ciências físicas.

Nem se diga que a existência de leis económicas é incompatível com a liberdade humana. Podem ser livres as atitudes individuais, as reacções isoladas, e não o serem as reacções das massas, porquanto nestas se verifica a neutralização dos movimentos contrários. É imprevisível a reacção de um certo indivíduo, mas poderá não o ser a reacção de uma massa de milhões de homens.

Tem-se dito que as chamadas leis económicas são hipotéticas, isto é, que só se verificam em presença de um certo condicionalismo. Mas isso acontece com todas as leis científicas. Não exige a produção de certos fenómenos físicos, determinadas condições de pressão e de temperatura, por exemplo? Do mesmo modo, uma determinada lei

económica só se poderá verificar em países, em locais, em momentos ou períodos determinados.

As controvérsias em torno do conceito e da natureza das leis económicas resultam, em parte, do facto de muitos dos autores que nelas se embrenharam não terem distinguido a Ciência Económica, «stricto sensu», da Política Económica. Compreende-se que as leis desta sejam positivas, normativas, finais; e poderá admitir-se que as leis daquela sejam naturais.

Vamos dar alguns exemplos de leis económicas, sem perder de vista que, aqui como nas ciências físicas, acontece frequentemente que uma lei seja formulada por uma certa escola, num determinado momento, e, a breve trecho, venha a ser negada por outra escola ou corrente.

É o que acontece com a chamada lei do *materialismo histórico*, ligada à obra de KARL MARX. Segundo ela, o modo de produção material determina o processo social, político e intelectual da vida. Toda a vida social seria dominada pela técnica da produção, pelas condições económicas.(1)

Também a *lei da concorrência*, segundo a qual a felicidade dos povos, no plano económico, proviria do livre desenvolvimento dos egoísmos pessoais é hoje posta em dúvida.(2)

Outra lei económica, a *lei do menor esforço* (ou *princípio hedonístico*) diz-nos que o homem procura o máximo de prazer com o mínimo de sacrifício.

Também poderão qualificar-se como económicas as *leis da população*, de MALTHUS e de ARSÈNE DUMONT. Segundo MALTHUS, enquanto as subsistências de que dispõe uma sociedade aumentam em progressão aritmética, a população cresce em progressão geométrica. Por

---

(1) Esta lei do *materialismo histórico* transcende o plano económico, corresponde a uma concepção integral da vida. Mas, porque situa os fenómenos económicos no centro de todo o processo da evolução social e porque procura oferecer uma explicação causal para a sucessão dos estádios económicos, também poderá ser considerada como uma lei da Economia.

(2) A *lei da concorrência* pode ser entendida como lei de Política Económica, quando uma sociedade entende ser conveniente para os seus fins a criação de um regime de concorrência económica; e pode também ser entendida como lei da Ciência Económica. Pressuposto um regime de concorrência, dele resultarão certos efeitos económicos.

isso, fatalmente viria o momento em que as subsistências seriam insuficientes para alimentar a população. Esta lei de MALTHUS foi desmentida, tendo-se verificado uma tendência quase geral para a quebra demográfica, em virtude do desejo, por parte dos indivíduos, de alcançarem uma melhor situação social, limitando, para isso, o número de filhos (*lei da capilaridade social*, de ARSÈNE DUMONT).

Segundo a muitas vezes citada *lei da oferta e da procura*, os preços variam por influência da oferta e da procura dos bens num mercado.

Uma lei económica formulada em termos bastante rígidos é a *lei de* KING, do nome de um funcionário inglês do século XVII que escreveu *Natural and Political Observations upon the State and Conditions of England*. Segundo GREGORY KING, uma quebra da produção de trigo determina um aumento mais que proporcional dos preços. Assim, se o défice da colheita foi de 1/10, o aumento dos preços será de 3/10, por exemplo. Tem-se geralmente admitido esta lei, havendo até quem a julgue aplicável a todas as mercadorias.

A *lei do custo de produção* traduz-se na tendência para o preço de uma mercadoria coincidir com o seu custo de produção.

De harmonia com a *lei da indiferença*, não pode haver dois preços, para uma mesma mercadoria, num só mercado e em relação a um mesmo momento.

A *lei da utilidade decrescente* estabelece que cada sujeito atribui a certos tipos de bens uma utilidade menor à medida que dispõe de uma maior quantidade desses bens.

Muitas outras leis económicas, além das indicadas, se poderiam apontar e serão formuladas a propósito dos diversos problemas a analisar.

Por vezes também se designam por económicas leis que se integram no património de outras ciências. É o caso da chamada *lei do rendimento decrescente da terra*, que pertence às leis físicas, embora deva ser tida em conta nos estudos económicos.

8. Relações da Economia com outros ramos do conhecimento

A Economia Política recebe elementos de vários outros ramos do conhecimento humano, como aliás acontece com todas as ciências.

Vejamos o tipo de relações que com eles estabelece, o que nos facilitará, ao mesmo tempo, a delimitação dos seus contornos.

a) *A Economia Política e a Sociologia*

Embora AUGUSTO COMTE e outros tenham pretendido integrar a Economia Política na Sociologia, negando-lhe ao mesmo tempo o carácter de disciplina autónoma, essa orientação acha-se já abandonada, procurando actualmente os autores distinguir a Sociologia geral, que estuda as leis fundamentais da evolução social, e as ciências sociais particulares. A Economia Política é normalmente considerada pelos sociólogos como uma ciência social particular, autónoma, embora, como vimos, seja defensável a tese de que o ambiente social, a sociedade, não é da essência da Economia.

Em todo o caso, como também já dissemos, não há dúvida de que, independentemente da possibilidade de considerar a economia do homem isolado, a Economia Política tem de considerar o homem no seu meio, em sociedade. E daí a necessidade de se socorrer dos conceitos fundamentais da Sociologia, quanto à definição dos caracteres essenciais dos fenómenos sociais. Mas, no entanto, a contribuição da Sociologia para a Ciência Económica é diminuta, dado o manifesto atraso científico daquele ramo do conhecimento.(1)

---

(1) São numerosas as dificuldades, sobretudo de ordem prática, que se deparam na destrinça entre a Sociologia e a Economia. A admitir o carácter científico da Sociologia, baseado no pressuposto da existência de leis que regem a evolução das sociedades independentes das que determinam os comportamentos dos indivíduos que nelas se integram, a Economia terá de subordinar-se a muitos dos princípios da Sociologia. É também frequente que os sociólogos se ocupem de questões alheias à Sociologia geral, puramente políticas ou de Economia Social, respeitantes à repartição dos bens produzidos.

b) A *Economia Política e a Biologia*

Já a propósito da concepção organicista da Ciência Económica referimos uma certa tendência para estabelecer um símile entre os fenómenos biológicos e os fenómenos sociais, tendência que, a par dos seus perigos manifestos, apresenta pelo menos uma vantagem: a de permitir o abandono da abstracção ao estudioso das ciências sociais. A referida tendência nota-se, por vezes, no campo da Sociologia, cuja dignidade científica alguns procuram fazer assentar precisamente na visão das sociedades como seres com vida própria subordinada a leis semelhantes às da Biologia (1).

Mas parece que o economista só tem a ganhar, com tal tendência, novas ilusões.

c) *A Economia Política e a Psicologia*

É estreita a dependência em que se acha a Economia Política da Psicologia, o que bem se compreende, visto aquela estudar comportamentos humanos que, necessàriamente, obedecem a leis psicológicas. Os economistas sentiram tal necessidade de estudar as reacções psicológicas que criaram uma abstracção a qual lhes permitiu considerá-las por forma esquemática. Referimo-nos ao *homo oeconomicus*, criação dos clássicos, que o conceberam dominado exclusivamente pelo interesse pessoal, o que lhes valeu críticas muito aceradas, que não tiveram em consideração que o *homo oeconomicus* era apenas uma concepção simplificada dos comportamentos económicos, e não uma visão da realidade.

Também os economistas matemáticos se socorrem de novas abstracções, particularmente assentes no conceito matemático de média, para explicarem os comportamentos económicos.

---

(1) De Greef, por exemplo, filiou a Sociologia na Biologia (Vd. *Introduction à la Sociologie* — Paris — 1911). Não admira que o mesmo autor tenha querido delimitar a Economia na base do critério de nutrição das sociedades (Vd. *La Sociologie Économique* — Paris — 1904).

A influência da Psicologia na Economia é extraordinária e exerce-se por duas formas. Através da influência das teorias psicológicas (notem-se as ligações entre o sensualismo do século XVIII, a fisiocracia e a escola liberal, entre a psicologia de WILLIAM JAMES e de BERGSON e o moderno institucionalismo económico). E através das reacções psicológicas dos povos que se reflectem na actividade económica, a ponto de se poder dizer que a psicologia de massa da nossa época, o desaparecimento do homem racional e o triunfo incontestado do homem condicionado, alteram por completo os dados fundamentais dos problemas económicos.

Desde sempre os economistas atribuiram, de uma maneira geral, relevo à Psicologia nos seus estudos. No entanto, o relativo isolamento em que se encontravam, no passado, os sujeitos económicos, tornava possível uma diluição dos seus comportamentos, muitas vezes contraditórios, no plano económico. Os actuais condicionalismos, caracterizados por uma constante influência, e até domínio, de alguns sujeitos económicos, chamou de novo a atenção para a necessidade de a Economia se basear nos ensinamentos da Psicologia (1).

d) *A Economia Política e a Moral*

A determinação das relações entre a Economia Política e a Moral pertence ao número das questões mais debatidas entre os economistas. Ainda há relativamente poucos anos, entre 1935 e 1937, ela deu lugar a um vivo debate que se travou entre vários economistas nas colunas da *Revue d'Économie Politique*.

Compreende-se a dificuldade do problema. A Economia Política «stricto sensu» é uma ciência. Ora as ciências — diz-se — têm um domínio próprio que não se confunde com o da Moral, de tal modo que não se poderia conceber nem uma ciência imoral nem uma moral

---

(1) A tese da dependência da Economia Política em relação à Psicologia tem sido defendida recentemente sobretudo pelo norte-americano George Katona; também na U. R. S. S. se tem desenvolvido, a partir de 1936, uma *psicologia económica dialética*, tendo por objecto de estudo o «homem comunista»

científica [1]. A ciência respeitaria ao mundo do ser, a moral ao mundo do dever ser. Seria absurda a hipótese de uma contradição entre as suas leis.

Mas, por outro lado, a Economia Política estuda comportamentos humanos; e estes contêm sempre uma referência aos fins de ordem ética que dominam a vida do homem.

Num ponto parecem estar de acordo os vários autores: a independência científica da Economia Política em relação à Moral. Esta tem por objecto próprio o Bem, a actividade do homem orientada no sentido desse fim último; aquela tem por objecto próprio a obtenção de utilidades, a actividade do homem no plano da satisfação das suas necessidades.

Mas terá de pôr-se o problema de saber se a Economia Política pode ser neutral em face dos preceitos morais, a ponto de se afirmar que ela não é moral nem imoral, mas simplesmente amoral.

Assim o entenderam a maior parte dos economistas liberais. E ainda hoje é corrente, em obras de Economia, a afirmação de que a Ciência Económica se ocupa da satisfação das necessidades humanas, sem entrar na apreciação da sua moralidade ou imoralidade.

As ciências — dizem esses autores — nunca são nem morais nem imorais, porquanto elas não formulam juízos valorativos, limitando-se a relacionar factos e a explicá-los.

O fim último das acções humanas que se desenvolvem no plano económico seria alheio ao estudo da Economia Política. E mesmo quando esta tem em conta preceitos morais, vê neles apenas dados de facto que condicionam a vida social, como o clima ou a moda. À Economia Política interessa apenas a realidade dos factos e não a sua apreciação do ponto de vista dos valores morais. Assim, o economista deverá ter presente, ao proceder a um estudo sobre o abastecimento de uma população, que, predominando nela os elementos católicos, o consumo de carne será menor à sexta-feira do que nos outros dias da semana. Mas esta circunstância terá para ele o valor

---

(1) Henri Poincaré — *La Valeur de la Science*, Prefácio.

de um dado positivo, como a preferência dos consumidores pelos alimentos frescos em vez dos alimentos em conserva, ou qualquer outro. Em resumo, para esta corrente do pensamento a neutralidade da Economia em face da regra moral é absoluta.

Mas esta concepção foi alvo das críticas da escola histórica alemã, que procurou introduzir na Economia considerações de ordem moral, das escolas católicas de economia social, nomeadamente através das obras de ANTOINE e de GEORGES RENARD e, finalmente, das novas correntes económicas, que se têm desenvolvido neste século nos Estados Unidos sob a designação comum de *institucionalismo económico*.

A neutralidade da Economia defendida pelos clássicos assentava na distinção entre Economia pura e Economia aplicada. A Economia pura seria necessàriamente independente da moral; as suas afirmações poderiam ser verdadeiras ou falsas, mas não faria sentido qualificá-las de boas ou más. O mesmo não aconteceria com a Economia aplicada, Arte económica ou Política económica, porquanto esta, procurando certos resultados, não podia esquecer que os preceitos morais se sobrepõem aos interesses económicos.

Põe-se em dúvida, porém, que se possa separar nìtidamente a Ciência Económica, estranha aos preceitos morais, e a Arte económica, a Política Económica, a eles subordinada. Na realidade, as conclusões da Ciência Económica traduzem-se em princípios de Arte Económica, de Política Económica.

E assim, reflectindo a Política Económica as conclusões da Ciência Eonómica, ela poderá acusar também o reflexo do amoralismo desta, tanto mais que, na prática, a Política Económica tem sido estudada como um simples capítulo da Economia Política.

Importa também sublinhar que a Economia Política não é uma ciência física, mas uma ciência social, uma ciência moral, no sentido de que estuda o homem como ser dotado de faculdades intelectuais; e a consideração ética dos fins do homem e da sociedade parece indispensável à construção de qualquer ciência social.

A independência da Economia Política em relação à Moral foi defendida na base do princípio de que, utilizando as ciências processos de abstracção, e não querendo nem podendo reflectir fielmente a realidade, seria possível nos estudos económicos considerar apenas um dos motivos da actividade humana. E este motivo poderia ser um motivo

hedonístico, alheio a quaisquer considerações de ordem moral. Assim, a teoria económica poderia constituir-se na base de que os homens são movidos exclusivamente pelo desejo de conseguir o maior número de satisfações das suas necessidades com o menor sacrifício possível, de harmonia com o *princípio hedonístico geral*. Isto não significaria que os homens não fossem também dominados por fins superiores mas que, para facilidade do estudo da actividade económica, se considerava apenas o fim hedonístico da satisfação de necessidades.

Mas as razões aduzidas no sentido da legitimidade da construção da Economia Política em torno de um princípio hedonístico não são convincentes. É certamente por processos de abstracção que as ciências podem realizar os seus progressos, dada a dificuldade de considerar simultâneamente a acção exercida por inúmeros factores sobre um mesmo fenómeno. Mas esses processos de abstracção têm de obedecer a certos limites, que impõem a adopção de hipóteses que não tenham já sido afastadas pela observação das realidades.

Ora as concepções que procuram separar a Economia Política da Moral não se limitam a afirmar a neutralidade da primeira em face da segunda. Elas consideram como base da vida económica um mundo do qual as preocupações morais foram expulsas.

Como escreveu PANTALEONI, economista italiano que procurou construir uma teoria de Economia pura, «o mundo económico é o ambiente em que o amor, a caridade, a benevolência, a generosidade, o sentimento de honra não são os motores das acções humanas». Esta afirmação não se limita a afirmar a neutralidade da Economia Política em relação à Moral; nega que os preceitos desta possam actuar em face dos comportamentos económicos.

E se afirmarmos constantemente que a Economia Política é alheia a qualquer imperativo moral, é possível que, com rapidez, o mundo económico definido por PANTALEONI se vá formando, se acaso não se formou já, realmente despido de preocupações morais e apenas dominado por um princípio que se traduz pelo amoralismo de um conhecido rifão francês: «*Les affaires sont les affaires*». Aliás, são frequentes os exemplos de atitudes puramente amorais assumidas, no plano dos negócios, por pessoas que, em sectores diversos, se esforçam por observar normas exigentes de estrita moralidade. Tais exemplos poderão facilitar a conclusão segundo a qual a tese que defende o amoralismo

da Economia Política tem pelo menos contribuido para agravar certos tipos de relações.

LOUIS BAUDIN, no seu Tratado de Economia Política, concluiu as referências ao problema das relações entre a Economia Política e a Moral, com o seguinte período, que traduzimos: «No momento em que tantos autores pouco esclarecidos aconselham os chefes políticos a adoptar certas medidas, pode-se duvidar se o economista tem o direito de se conservar numa soberba indiferença científica».

O problema está longe de ser resolvido. Mas seja qual for a atitude assumida perante ele, não podemos esquecer que, quer como simples factos quer com outro relevo, os preceitos morais que dominam um ambiente económico têm de estar presentes no espírito de quem seja chamado a estudá-los A economia medieval é incompreensível para quem desconheça a moral cristã. Os problemas económicos da actualidade não podem ser estudados convenientemente por quem não se recorde do nível moral dos diversos povos em presença, do propósito das estruturas socialistas de emancipação proletária, etc.

e) *A Economia Política e o Direito*

A Economia Política mantém estreitas relações com o Direito, embora com ele se não confunda.

A Economia Política procura determinar os fenómenos económicos, as suas causas, as relações que se estabelecem entre eles; não formula comandos [1]. O Direito, pelo contrário, impõe uma certa ordem social. Embora uma e outro estudem comportamentos humanos, consideram-nos sob prismas diferentes.

É ao Direito que a Economia Política vai buscar os quadros gerais das suas instituições, a sua forma externa. Quase todos os factos económicos apresentam um revestimento jurídico e quase todos os preceitos jurídicos assentam numa base económica.

Por isso a evolução da Economia Política e a evolução do Direito oferecem aspectos comuns. As realidades económicas transformam-se

---

[1] Mesmo a Política Económica quando se apresenta em termos normativos é absorvida pelo Direito.

mais ràpidamente do que as instituições jurídicas; mais lentamente, mas com maior segurança também, o Direito procura acompanhar, à certa distância embora, a evolução económica. Essa lentidão, essa segurança, dá, por vezes, ao Direito o aspecto de uma cristalização das realidades económicas.

Há certos ramos de Direito em que é mais nítida a dependência da evolução económica. É o caso do Direito Comercial, todo ele fruto das transformações económicas, do Direito das Obrigações, dos Direitos Reais, do Direito do Trabalho. Mas até alguns institutos jurídicos aparentemente muito afastados das realidades económicas acusam com clareza a influência de modificações operadas nestas. Tenham-se em vista as transformações operadas através dos tempos nos institutos do pátrio poder, do poder marital, das sucessões, etc.

Por vezes não é a Economia Política que exerce a sua influência no Direito, mas este que actua sobre aquela. Por exemplo, o desaparecimento da propriedade vinculada no século passado teve consequências económicas importantes na vida dos países.

Estas estreitas relações entre as duas disciplinas já levou a sustentar que elas exprimem a mesma realidade, representando a Economia Política a matéria da vida social e o Direito a sua forma. Mas este entendimento parece exagerado, pois a Economia Política nem esgota os fenómenos sociais nem serve de base a todos os preceitos jurídicos.

f) *A Economia Política e a História*

As ligações da Economia Política com a História resultam do carácter tradicional do fenómeno económico, que não surge desligado de antecedentes históricos. Por isso se tem dito que o verdadeiro economista é também necessàriamente historiador (1).

---

(1) Foi o caso de Adam Smith; e foi o caso de Karl Marx. Ambos basearam as suas construções económicas em análises desenvolvidas da evolução histórica. E no nosso século depara-se-nos o austríaco Schumpeter como grande figura de economista e historiador.

Nem sequer há fronteiras nítidas entre a Economia Política e a História Económica, porquanto a História Económica de hoje foi a Economia política de épocas passadas e a Economia Política de hoje será a História Económica de amanhã. Além de que como o nosso conhecimento dos factos respeita sempre ao passado, é também sempre em relação ao passado, mesmo próximo, que baseamos a nossa conduta presente e as nossas previsões quanto ao futuro.

O estudo da História em relação a períodos mais ou menos distanciados apresenta uma grande vantagem para o economista: a de o afastar das construções teóricas, abstractas, obrigando-o a considerar as realidades do passado que se podem apreender com a serenidade que só raros sabem manter perante as realidades presentes. Além disso, o conhecimento da História Económica permite compreender a relativa mutabilidade de algumas instituições e a relativa imutabilidade de outras. Mas o estudo da História não deve também levar-nos aos exageros cometidos no século passado pela escola histórica alemã, que muitas vezes se perdeu no meio dos elementos colhidos através da observação do passado. tendo-se revelado incapaz de, com base nesses elementos, realizar uma síntese satisfatória

g) *A Economia Política e a Tecnologia*

As técnicas, segundo a definição do Prof. ARMINDO MONTEIRO, estudam «os processos de relacionação química e física das coisas, de modo a obterem produtos em harmonia com o fim a que se destinam». E através desta definição podemos avaliar as relações estreitas que a Economia Política mantém com as técnicas.

No entanto, Economia Política e Tecnologia não se confundem. A Tecnologia visa apenas aspectos materiais, enquanto a Economia Política se coloca no campo do estudo dos comportamentos humanos. A Tecnologia procura o maior rendimento das actividades, maior rendimento traduzido em objectos produzidos; a Economia Política procura o maior rendimento das actividades traduzido em valores.

A Tecnologia estuda as operações materiais de produção, não considerando, como a Economia, a posição dos homens em face dos bens ou as relações estabelecidas entre homens para a obtenção de bens.

Assim, acontece por vezes que a Economia Política e a Tecnologia aconselhem procedimentos diversos.

Na construção de uma linha férrea destinada a ligar duas cidades, por exemplo, a Tecnologia aconselharia um assentamento da via em linha recta, salva a hipótese de acidentes orográficos profundos. A Economia Política poderá aconselhar uma outra trajectória, a fim de permitir a passagem por localidades importantes, ou a fim de evitar expropriações de terrenos muito dispendiosas, etc.

Mas é muitas vezes difícil distinguir a Economia Política da Tecnologia.

Todos os problemas económicos apresentam aspectos técnicos: indústria, aproveitamento de terrenos, transportes, etc. Por isso as técnicas exercem influência marcada na Economia Política, embora não necessàriamente a ponto de dizer-se, como MARX, que os processos técnicos determinariam toda a evolução económica. Com frequência se nos deparam problemas económicos cuja dependência da técnica parece reduzida, ou mesmo nula.

Nas últimas dezenas de anos, o extraordinário desenvolvimento da técnica e a influência por ela exercida na Economia Política deu lugar ao chamado movimento tecnocrático, de que foram elementos mais representativos, nos Estados Unidos, THORSTEIN VEBLEN e HOWARD SCOTT, o último dos quais influenciou bastante a acção política do Presidente ROOSEVELT, a partir de 1932.

Segundo os tecnocratas, a direcção da vida económica por parte dos homens de negócios conduziria o Mundo a uma crise económica sem precedentes. A única forma de evitar esse mal estaria em substituir a direcçao económica pela direcção técnica, os processos económicos pelos processos técnicos. Em consequência, a direcção das empresas, como o governo dos Estados, deveriam ser confiados a técnicos e não a homens de negócios ou a políticos.

O espírito característico da tecnocracia deixou raízes na vida norte-americana e, através desta, na vida económica de todo o Mundo· De tal modo que, muito frequentemente, ao sentirem-se incapazes de definir directrizes políticas, as quais pressupõem suficiente ponderação de diversos valores e forças, os governos se circunscrevem às soluções técnicas.

h) *A Economia Política e a Cibernética*

A palavra *cibernética* é de origem grega; e já foi utilizada por PLATÃO no sentido de arte de conduzir, de governar. A expressão reapareceu neste século, em 1948, com a publicação do livro do matemático norte-americano NORBERT WIENER, *Cybernetics or control and communication in the animal and the machine.* A obra reflecte o resultado das investigações empreendidas durante a última grande guerra, e por preocupações de ordem militar, no campo dos «maquinismos autodirigidos». Tais investigações iniciaram-se no campo da regulação automática da artilharia antiaérea. E, na base das conclusões obtidas, WIENER procurou definir a Cibernética como a ciência do controle e comunicação no homem e na máquina, posto que os «maquinismos auto-dirigidos» pressupõem sempre uma transmissão a esses maquinismos de comandos do homem.

Poderá duvidar-se do carácter científico da Cibernética, na medida em que carece de objecto próprio, porquanto os ensinamentos nela reunidos são aplicáveis a campos diversíssimos e aparecem extraídos da Matemática, da Física, da Biologia e de outras ciências. Trata-se de um conjunto de conhecimentos aplicáveis a todos os sistemas autocontrolados visando determinados objectivos. Assim, as conclusões da Cibernética são também aplicáveis ao funcionamento das sociedades, às organização das empresas, etc., através da análise das relações de interacção recíproca que aí se podem estabelecer. A Cibernética decompõe essas relações numa rede de causas e efeitos, através do adequado tratamento matemático.

Muitos problemas económicos, de ordem prática, encontram no recurso à Cibernética, e a um dos seus ramos característicos, a *Informática,* solução adequada.

BIBLIOGRAFIA

Louis Baudin — *Traité d'Économie politique* — Paris, 3.ª ed., 1960.

Edwin Cannan — *Wealth* — Londres, 3.ª ed., 1928.

Jean-Louis Fyot — *Dimensions de l'Homme et Science Économique* — Paris — 1952.

Maxime Glansdorff — *Introduction à l'Étude de l'Économie Expérimentale* — Bruxelas — 1962.

Henri Guitton — *L'Object de l'Économie Politique* — Paris, 1951.

George Katona — *Analyse Psychologique du Comportement Économique* (trad. franc.) — Paris, 1969.

John Neville Keynes — *The Scope and Method of Political Economy* — Londres, 1891.

Oskar Lange — *Economia Política* (trad. esp.) — México, 1969.

Marnoco e Souza — *Tratado de Economia Política* — Coimbra, 1917.

M. Minghetti — *Des Rapports de l'Économie Politique avec la Morale et le Droit* — Paris, 1863.

Ludwig von Mises — *Grundprobleme der Nationalökonomie* — Iena, 1933.

Armindo Monteiro — *Ensaio de um Curso de Economia Política* — Coimbra, 1923.

Robert Mossé — *Le Domaine et la Nature de la Connaissance Économique, Science Morale et Appliquée*, in «Revue des Sciences Économiques» — 1949.

Von Neumann e Oskar Morgenstern — *Theory of Games and Economic Behavior* — Princeton, 2.ª ed., 1947.

André Piettre — *Humanisme Chrétien et Économie Politique* — Paris, 1950.

Arthur Cecil Pigou — *Economics of Welfare* — Londres, 4.ª ed., 1932.

Gaëtan Pirou — *Introduction à l'Étude de l'Économie Politique* — Paris, 2.ª ed., 1946.

Lionel Robbins — *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* — Londres, 2.ª ed., 1935.

Joan Robinson — *Economic Philosophy* — Londres, 1966.

Gustav Schmoller — *Politique Sociale et Économie Politique* (trad. franc.) — Paris, 1902.

Giorgio del Vecchio — *Droit et Économie*, in «Revue d'Économie Politique» 1935.

J. Vialatoux — *Philosophie Économique* — Paris, 1932.

Alban de Villeneuve-Bargemont — *Histoire de l'Économie Politique* — Paris, 1841.

Francesco Vito — *L'Oggetto della Scienza Economica*, in «Giornale degli Economisti» — 1938.

Introduzione alla Economia Politica — Milão, 14.ª ed., 1961.

Morale et Économie, in «Revue d'Économie Politique» — 1937.

CAPÍTULO II

OS PROBLEMAS METODOLÓGICOS DA ECONOMIA POLÍTICA

1. Importância dos problemas metodológicos

Como se sabe, segundo conceito filosófico bastante generalizado, entende-se por método o caminho a seguir pelo espírito humano na descoberta da verdade. É o processo lógico que nos conduz à formulação

das leis científicas. Deste mesmo conceito se tem de concluir pela extraordinária importância do método adoptado ou a adoptar para o progresso de qualquer disciplina.

A necessidade de adopção de um método põe-se em relação a todas as ciências; mas também aqui se levantam maiores dificuldades em presença do economista do que em face dos cultores de quaisquer outras ciências, em razão precisamente das dúvidas que, como vimos, ainda se mantêm sobre o objecto e sobre a natureza da Economia Política.

Em torno do problema que consiste em saber qual o método a adoptar em Economia Política suscitaram-se, em todo o decurso do século XIX, controvérsias muito vivas; e muitas vezes de tal modo estéreis que alguns autores deixaram de interessar-se pelos problemas metodológicos. Segundo eles, qualquer método é bom desde que conduza ao fim visado.

É esta a atitude de VILFREDO PARETO, por exemplo. Mas não parece que tal posição possa resistir à mais ligeira crítica.

Qualquer método poderá, sem dúvida, conduzir a resultados úteis, mas nem todos permitirão a uma determinada disciplina realizar os mesmos progressos. Qualquer método será bom — admite-se. Mas resta a questão de saber qual será o melhor

Nos últimos anos, os problemas metodológicos da Economia Política estão merecendo a cuidadosa atenção dos economistas. E — caso curioso a notar — até mesmo os autores anglo-saxónicos, tradicionalmente afastados de preocupações metodológicas, assim como de quaisquer preocupações sobre os princípios gerais da Economia Política, se mostram hoje inclinados a estudar atentamente o problema do método da Ciência Económica. É característico o exemplo do norte-americano GEORGE KATONA.

2. Dedução e indução na Economia Política; o conflito tradicional dos métodos

No entanto, não obstante o interesse que os problemas metodológicos estão despertando nos economistas, achamo-nos muito distan-

ciados das posições assumidas no século passado sobre estas matérias. Durante o século passado uns autores sustentavam o exclusivo do método dedutivo; o do método indutivo outros. Para eles, o investigador económico ou devia partir do geral para o particular ou do particular para o geral. Hoje, pelo contrário, admite-se a necessidade de conjugar a dedução e a indução.

Mas o chamado conflito tradicional dos métodos em Economia Política, embora superado, ainda não raro projecta a sua sombra sobre todo o panorama da Ciência Económica.

Como explicar esse conflito que dominou todo o século XIX? Esse conflito metodológico mergulha as suas raízes num diverso entendimento da própria natureza da Economia Política. Como já sabemos, para uns esta era uma ciência em tudo comparável às ciências da natureza; para outros ela era uma ciência social, ou antes, uma ciência moral. Os primeiros foram levados a conceber a vida económica subordinada a leis naturais, imutáveis no espaço e no tempo. Os segundos compreenderam a necessidade de auscultarem a vontade e o sentir dos grupos humanos nos diversos momentos e nas várias latitudes, sentir e vontade que se lhes afiguraram constantemente mutáveis.

Destas duas concepções resultaram duas tendências metodológicas, uma defendendo a dedução, outra preferindo a indução.

A tendência dedutiva é representada pela escola clássica, não tanto pelo seu chefe, ADAM SMITH, cuja obra, da primeira à última página, assenta na observação cuidadosa dos factos, mas pelos seus discípulos, particularmente RICARDO. Eles partiram do princípio de que o homem procede sempre racionalmente, sob o impulso do seu interesse pessoal; e daqui se extraíram, por forma abstracta e dedutiva, várias consequências lógicas, de um rigor implacável, sem preocupação de as confrontar com os factos.

A escola histórica alemã, pelo contrário, opôs ao homem abstracto, ao *homo oeconomicus*, dos clássicos, o homem real, com as suas virtudes e os seus vícios, orientado pelo interesse pessoal mas também por laços sociais e morais, por hábitos, que variam com as épocas e com os lugares. Em consequência, os comportamentos económicos deste homem real não poderiam ser estudados através de um método dedutivo mas através de um método indutivo, através de uma observação constante.

3. O eclectismo metodológico das novas escolas económicas

Os economistas franceses têm afirmado que eles foram os primeiros a realizar um esforço que permitiu afastar os exageros mais salientes das orientações metodológicas dos clássicos e dos históricos, seleccionando o que nessas orientações havia de aproveitável. Mas o fim do velho conflito dos métodos pode situar-se no momento em que SCHMOLLER, chefe da nova escola histórica alemã, reconheceu que «a indução e a dedução eram tão necessárias para raciocinar como as duas pernas o são para andar». O mesmo SCHMOLLER afirmou que os representantes do método indutivo devem combater não pròpriamente a dedução mas os processos de dedução apoiados em princípios superficiais e insuficientes.

Por seu lado, ALFRED MARSHALL, economista clássico e, portanto, em princípio, dedutivista, reconheceu a necessidade de os economistas procederem à observação dos factos.

A escola psicológica austríaca foi mais longe na sua atitude conciliatória perante a querela dos métodos, distinguindo a Economia pura e a Economia aplicada. A primeira constituiria campo reservado à dedução, a segunda à indução. E o progresso da Ciência Económica não se poderia fazer apenas através da Economia pura ou apenas através da Economia aplicada, mas cultivando ambas. Em consequência, os autores da escola psicológica austríaca reservaram um lugar na Economia Política tanto ao método dedutivo como ao método indutivo. Segundo eles, a Ciência Económica carece, para se formar, da utilização dos dois métodos, o que não significa que cada investigador deva utilizá-los cumulativamente; cada economista, segundo a sua própria formação e as suas tendências, dará a preferência a um ou a outro dos métodos.

O mesmo eclectismo, quanto aos métodos, se nos depara nas mais recentes escolas económicas, e, nomeadamente, nos institucionalistas americanos.

Esforço semelhante no sentido de um sincretismo metodológico se encontra também na obra de KARL MARX. A teoria económica marxista procurou, é certo, assentar em meras hipóteses — a hipótese materialista e a hipótese dialéctica — mas, ao mesmo tempo, pretendeu

realizar uma interpretação económica da História, pelo estudo do homem segundo a função social que lhe teriam destinado os vários tipos de relações de produção que a História nos revela. E, neste aspecto, a teoria marxista procurou assentar na indução.

4. Método histórico e método estatístico

Mas os problemas metodológicos em Economia Política não se limitam ao dualismo dedução-indução.

Perante a esterilidade do método histórico, pois durante todo o século XIX a escola histórica acumulou materiais mas não elaborou uma construção, alguns autores passaram a procurar uma base mais precisa, de ordem quantitativa, para o processo indutivo. Essa base foi-lhes oferecida pela Estatística.

A História — segundo entenderam esses autores — assenta, afinal, no testemunho interessado daqueles que estiveram ligados aos acontecimentos. Como tal, não seria o campo de estudo ideal para o economista.

É claro que nesta atitude há exagero. O testemunho histórico, após cuidadosa e rigorosa crítica, será sempre instrumento precioso no estudo das ciências sociais. Mas a impotência revelada pela investigação histórica para extrair ensinamentos úteis ao progresso da Economia Política explica esta posição, que aliás não se nota apenas nos estudos económicos. O século XX não se debruça sobre o passado com o interesse que o século XIX por ele revelou.

Em consequência, a Estatística passou a ser considerada por muitos como o método indutivo por excelência da Economia Política. Mas desde já cumpre fazer uma reserva: a Estatística é hoje o método indutivo por excelência da Economia Política mas só pode ser utilizada no estudo dos fenómenos de massa, atípicos e meramente quantitativos, susceptíveis de representação numérica, que ocupam um largo espaço da Economia Política mas não a esgotam. A moralidade de um povo, as suas crenças religiosas, o nível de vida e de bem-estar de uma sociedade, só por forma muito grosseira poderão ser estudados através de processos estatísticos. As influências de ordem pessoal nos factos económicos

escapam por completo ao método estatístico. E sabe-se que também este método reflecte erros graves, tanto de raiz objectiva como de raiz subjectiva.

O economista terá de recorrer umas vezes ao método estatístico outras ao método histórico, conforme a natureza dos problemas sobre os quais se debruça.

5. Método psicológico e método matemático

Assim como dentro da orientação indutivista distinguimos o método histórico e o método estatístico, realizando dois processos diversos de indução, também agora procuraremos distinguir dois métodos de investigação económica baseados na dedução: o método psicológico e o método matemático.

Vimos como os clássicos procuraram deduzir toda a teoria económica de um número limitado de princípios, sem cuidarem de confrontar as suas conclusões com as realidades. As críticas que esta atitude mereceu provocaram duas tentativas enérgicas de renovação de métodos que foram confiadas a duas escolas económicas que se desenvolveram pela mesma época, a partir de 1870: a escola psicológica de Viena e a escola matemática de Lausana. Ambas receberam, como herança da escola clássica, o método dedutivo; e ambas procuraram rejuvenescê-lo. Disse-se que o método da escola psicológica era menos abstracto, mais realista que o método matemático; mas também já se tem afirmado que o método adoptado pela escola psicológica se limitou a levar às últimas consequências a tendência da escola clássica, não procurando construir uma teoria económica sobre a psicologia do homem real, mas sobre um homem abstracto, o *homo oeconomicus*, actuando rigorosamente segundo a rigidez esquemática das leis de GOSSEN.

A escola chamada psicológica teria criado não uma psicologia económica mas uma lógica económica, não se afastando assim da abstracção e do apriorismo clássico.

Quanto ao método matemático, empregado pela primeira vez na investigação económica pelos economistas da escola de Lausana, suscita problemas muito sérios.

Em primeiro lugar o de saber se a utilização de processos matemáticos para a solução de questões económicas será admissível.

A Matemática é, por essência, estranha aos fenómenos humanos, aos fenómenos sociais — tem-se dito. O emprego dos seus processos na investigação económica só poderá conduzir-nos a uma ilusão de rigor que não se coaduna com as realidades da Economia Política.

Os economistas matemáticos têm afirmado, pelo contrário, que o recurso às matemáticas tem facilitado o progresso de todas as ciências. A isto poderá objectar-se que essas ciências que beneficiaram dos processos matemáticos eram ciências naturais e não sociais.

Segundo JEVONS, a Economia Política deve ser matemática, estudada por processos matemáticos, porque se ocupa de quantidades. E é claro que, na medida em que a Economia se refere a preços, a níveis de produção e de consumo, de salários, etc., o emprego de fórmulas matemáticas pode ter a maior utilidade. Mas na Economia Política os aspectos qualitativos, psicológicos, são mais importantes que os aspectos quantitativos; sobretudo na actualidade, dada a posição de domínio de um número restricto de sujeitos económicos.

Além de que os processos matemáticos utilizados na Economia Política dependem dos materiais, das premissas, que lhes sejam fornecidas. E estas poderão ser boas ou más, falsas ou verdadeiras, o que os economistas matemáticos têm, por vezes, perdido de vista, convencidos de que bastará um problema económico ser estudado por processos matemáticos para que a solução dada seja rigorosamente exacta. Os processos matemáticos não dispõem de elementos que lhes permitam a crítica dos seus próprios resultados.

Poderá dizer-se também que os processos matemáticos só apreendem a estática económica; os aspectos dinâmicos escapam-lhes quase inteiramente.

Utilizando o método matemático na Economia, nota-se a tendência para desprezar todos aqueles elementos tantas vezes essenciais, que não se prestam a um tratamento matemático (ex.: reacções psicológicas). Depois, as soluções económicas têm necessàriamente limites de ordem política e de ordem moral que a lógica matemática não conhece.

O raciocínio matemático poderia levar-nos a concluir, em presença de certas hipóteses, pela necessidade de reduzir os salários de 50%, por exemplo; mas essa conclusão não seria nem política nem moralmente aceitável.

No entanto, não podemos perder de vista que a rejeição do emprego de processos matemáticos em Economia Política corresponde muitas vezes apenas a uma atitude de comodismo de autores que, não tendo formação matemática, receiam que a adopção do método matemático exigisse deles conhecimentos que não possuem.

Insuspeita parece ser a opinião de KEYNES que, não obstante a sua preparação matemática, não hesitou em escrever: «Grande parte dos trabalhos recentes de Economia matemática consistem em lucubrações tão imprecisas como as hipóteses em que assentam, que permitem aos autores perderem de vista as complexidades e as interdependências do mundo real, embrenhando-se num dédalo de símbolos pretensiosos e inúteis».

A condenação é severa e autorizada. Note-se, no entanto, que hoje já ninguém nega a utilidade dos processos matemáticos como processos de exposição O próprio KEYNES não deixou de utilizar frequentemente, nos seus trabalhos, gráficos, símbolos matemáticos e equações.

A grande vantagem dos processos matemáticos consiste em as fórmulas algébricas permitirem deduzir conclusões das premissas propostas com maior rapidez e precisão do que por meio de palavras. Mas essa rapidez e essa precisão constituem, como bem se compreende, armas de dois gumes. Porque as realidades não se compadecem com essa rapidez. Porque as realidades não correspondem a essa precisão.

6. O método indutivo dos institucionalistas e o «universalismo» de Othmar Spann

Os processos matemáticos desenvolveram-se extraordinàriamente na investigação e exposição económicas como reacção contra as acusações dirigidas aos velhos economistas de procederem a exposições

meramente literárias, sem rigor nem dignidade científica, assim como contra a esterilidade do historicismo. Mas já no nosso século, e particularmente nos Estados Unidos, desenvolveu-se uma corrente, designada por institucionalista, que reagiu contra as abstracções dos economistas dedutivistas, incluindo os matemáticos, partindo do princípio de que as sociedades, através das suas instituições, modificam o comportamento psicológico dos indivíduos. Em consequência, o trabalho do economista deveria orientar-se no sentido da observação directa desses comportamentos, variáveis com o tempo e com o lugar. Tal é a ideia central do institucionalismo económico, que, no entanto, comporta tal diversidade de orientações que dificilmente se poderá falar de uma escola económica institucionalista. Esta corrente deve bastante tanto aos historicistas como à escola alemã de economia nacional de LIST, que exerceu grande influência nos Estados Unidos; mas a explicação profunda do institucionalismo económico acha-se na necessidade de subordinar a teoria económica ao moderno pensamento filosófico, sobretudo às novas conclusões da psicologia.

Com efeito, o institucionalismo económico parece decorrer naturalmente do abandono da posição assumida pela psicologia setecentista.

Afastado o sensualismo de CONDILLAC pela filosofia contemporânea, tornou-se difícil manter a sua projecção no plano social através do domínio, antes todo poderoso, do racionalismo. WILLIAM JAMES, em Harvard, e BERGSON, em Paris, rasgaram novas perspectivas para o pensamento filosófico, negando a abstracção iluminista e opondo-lhe a experiência interna, a introspecção, o intuicionismo. A Economia Política, como outras ciências sociais, tinha de sofrer a influência das novas correntes filosóficas. Essa parece ser a explicação do institucionalismo económico.

Se devêssemos qualificar de institucionalistas todas as reacções contra o emprego exclusivo do método dedutivo em Economia Política e contra a adopção para modelo de comportamentos humanos da estátua animada de sentidos de CONDILLAC, também os historicistas, os neocorporacionistas e os economistas da escola de LE PLAY, se integrariam na corrente institucionalista. Mas a designação de «institucionalismo» é recente em Economia Política, procurando abranger-se através dela apenas uma orientação característica do pensamento econó-

mico americano, à qual se associam, por vezes, também alguns economistas franceses.

Embora se trate de uma corrente relativamente moderna, que se desenvolveu a partir de 1930, as origens do institucionalismo económico podem situar-se em 1884, quando o economista americano RICHARD ELY publicou um trabalho subordinado à epígrafe *The Past and the Present of Political Economy*, que pode considerar-se o ponto de contacto entre a escola histórica alemã, que tão profundas influências exerceu nos Estados Unidos, e o conceito económico de instituição. Nesse trabalho é criticada a divinização do interesse pessoal pelos clássicos e o seu desconhecimento da diversidade de manifestações dos fenómenos económicos no tempo e no espaço. Aos clássicos opunha RICHARD ELY aquilo que designava por «nova escola», realista, indutiva, estatística, de inspiração ética.

Mais tarde, JOHN COMMONS, discípulo de RICHARD ELY, afirmou, no seu trabalho *Institutional Economics*, publicado em 1934, que o institucionalismo económico considera o indivíduo como membro de um agrupamento, atribuindo-lhe, por esse simples facto, direitos e deveres. E nesta afirmação parece residir um dos pontos essenciais do institucionalismo.

É, porém, através de uma obra de carácter colectivo de um grupo de professores de Nova Iorque, intitulada *Economic Behavior* e publicada em 1931, que se nos revelam os traços mais característicos da economia institucional, tanto do ponto de vista do conteúdo ideológico como do método preconizado.

O institucionalismo será a orientação do pensamento económico que concede maior importância aos costumes e às instituições e que, em consequência, atribui um grande interesse à descrição dinâmica dos factos, à «descrição de um mundo sempre em movimento».

Foi largamente discutido na América o conteúdo da Economia institucionalista e até a existência de um institucionalismo económico, pois parecia difícil conciliar a orientação estatística do institucionalismo seguida por MITCHELL, que só pelo método se afasta dos clássicos, com o anticapitalismo do tecnocrata VEBLEN, autor muitas vezes apontado como institucionalista, embora já lhe tenha sido negada essa qualidade. A conclusão parece impor-se necessàriamente como sendo a de que não há uma só corrente institucionalista mas várias escolas com

características comuns, que se aproximam umas das outras não apenas pelo aspecto negativo de oposição aos clássicos, mas pela renovação do estudo dos quadros jurídicos, psicológicos e sociológicos, dentro de cujos limites se desenvolvem os fenómenos económicos.

Os pressupostos jurídicos da vida económica deixam de assentar na ideia da imutabilidade das legislações, os pressupostos psicológicos na rigidez racionalista, os pressupostos sociológicos na abstracção do homem isolado.

Esta preocupação do institucionalismo económico de estudar os vários aspectos da vida com possíveis influências nos comportamentos económicos justifica a pretensão dos americanos de a designarem por «economia integral» *(holistic economics)*.

Como economia integral, o institucionalismo é indutivo, assentando a investigação económica na descrição das realidades. Mas o problema de saber qual o objecto dessa descrição e qual o processo de exposição a que deve obedecer, determina novas divergências entre os autores.

O economista, para se orientar num ou noutro sentido perante determinado problema, deve procurar conhecer todos os factos que possam influenciá-lo. Mas deverá reduzi-los, na sua apreciação, a valores meramente quantitativos ou a valores qualitativos? Deverá expô-los através de uma descrição literária ou de uma formulação matemática?

MITCHELL, institucionalista, explicou as flutuações cíclicas através de processos quantitativos de descrição estatística. E MOORE, outro institucionalista, foi mesmo mais longe, pretendendo atribuir à estatística, quantitativa por essência, a dignidade de ciência destinada a absorver a Economia Política.

Apesar dos exageros a que conduziram as investigações estatísticas realizadas nos Estados Unidos durante o período que separa as duas guerras mundiais, não pode negar-se o valor da contribuição dos institucionalistas para o desenvolvimento de estudos estatísticos com grande interesse para a Economia Política.

Nem todos os institucionalistas, porém, se contentaram com a observação de elementos puramente quantitativos e com a sua exposição de ordem estatística. E o método dos modelos, que decorre das concep-

ções institucionalistas, contém, em certa medida, a demonstração do que acabamos de afirmar.

Diversos pontos de contacto com o institucionalismo oferece o «universalismo» do professor austríaco Othmar Spann, oposto a todas as concepções materialistas da Economia e procurando enquadrar o fenómeno económico num universo sociológico, com todas as dependências inerentes.

7. O método barométrico de Harvard

A orientação indutivista quantitativa levada às suas últimas consequências deu lugar ao chamado método barométrico de Harvard. Este método barométrico baseia-se na ideia de que os dados estatísticos não nos serviriam apenas para obter índices capazes de revelarem aproximadamente a situação económica de uma sociedade; eles permitiriam a determinação rigorosa da evolução futura das condições económicas, fazendo abstracção de qualquer apriorismo, de qualquer coeficiente pessoal, de qualquer elemento subjectivo e humano.

Esta ideia ràpidamente dominou a vida americana. O americano, simples e prático, viu na estatística o processo de conhecer ràpidamente a evolução dos factos económicos e de prever situações futuras. A simplicidade do próprio meio natural, característica de um país novo, levou à convicção de que os dados estatísticos, só por si, permitem uma previsão rigorosa dos factos económicos. Porque não se trata já de pedir às estatísticas que nos esclareçam sobre uma tendência, mas sim que nos ofereçam uma previsão segura acerca de acontecimentos futuros.

Ainda antes da I Grande Guerra apareceram nos Estados Unidos agências privadas de previsão económica, que iniciaram o método barométrico, como a agência BABSON, a qual construiu o seu barómetro económico na base do movimento dos negócios (compensações de *clearing*, falências, etc.), na situação monetária e no mercado financeiro.

Em 1917 foi criada a comissão de investigações económicas da Universidade de Harvard, que viria a dar a expressão mais típica do método barométrico, pelo seu empirismo, pela rejeição de qualquer princípio, de qualquer explicação de ordem causal.

A comissão procedeu à construção de três curvas de frequências estatísticas (1), designadas por «barómetro de Harvard», em consequência de se pretender através delas realizar previsões automáticas, de tipo barométrico. A curva *A* respeitava ao mercado financeiro; a curva *B* ao mercado comercial e industrial; a curva *C* ao mercado monetário.

Verificou-se que estas três curvas revelavam as mesmas variações cíclicas mas com certos intervalos de tempo, com certos atrasos *(lags)*. Assim, pelo princípio da correlação(2), conhecida a evolução de uma das curvas, ficavam a conhecer-se também as futuras variações das outras.

O Instituto de Harvard previu a crise económica de 1920, mas, a partir de 1925, os resultados das suas investigações passaram a ser menos satisfatórios. A grande crise económica de 1929 escapou-lhe inteiramente, o que desacreditou o método barométrico.

8. A posição metodológica da Econometria

Se atendêssemos apenas à raiz etimológica da palavra, a Econometria seria a medida dos fenómenos económicos (3). Mas o conceito, relativamente recente, revela-nos uma maior extensão.

A Econometria tem sido definida como uma síntese de disciplinas: a Economia Política, a Estatística e a Matemática, articuladas em vista da solução de problemas concretos. Como tal, a Econometria procurou conciliar a Economia Matemática e a Economia positiva do

---

(1) Vd. do autor, *Introdução a um Ensaio sobre Estatísticas Económicas*, p. 107-108.

(2) Vd. *Introdução* cit., p. 115 e segs..

(3) É neste sentido que Schumpeter qualificou como *econometrista* Pietro Verri que, no século XVIII, já procurou estudar alguns problemas económicos através da medição de certas variáveis, como as respeitantes ao comércio externo. O mesmo se poderia dizer dos alemães Ernst Engel e Adolf Schwabe, que, em meados do século passado, estabeleceram relações funcionais entre o rendimento e o consumo.

institucionalismo americano, dissociando assim a Matemática da Economia abstracta. Enquanto que com WALRAS, COURNOT e PARETO a Matemática era um instrumento do raciocínio dedutivo em Economia Política, com a Econometria ela passaria a ser elemento de um sistema metodológico que não exclui o raciocínio indutivo.

Sob a designação comum de econometristas encontram-se hoje autores de tendências bastante diversas, o que torna difícil uma caracterização precisa do que seja a Econometria. No entanto, há quem se tenha arriscado a definições sobre ela, dizendo, por exemplo, ANDRÉ MARCHAL, que a Econometria é «o estudo, pelo método matemático, e com base em dados estatísticos, de relações particulares limitadas a um determinado quadro institucional». Para TINTNER, trata-se de uma junção da economia, da matemática e da estatística (1)

A Econometria aproxima-se do método matemático na medida em que utiliza a análise matemática; mas afasta-se do método matemático na medida em que, em vez de partir de princípios gerais e abstractos, assenta o raciocínio em factos verificados estatìsticamente. Quer dizer que a Econometria procura realizar a síntese da dedução matemática e da indução estatística.

Não parece, pois, legítimo confundir a Econometria com a Economia matemática, o que não significa, no entanto, que algumas das críticas que se têm dirigido a uma não sejam também oponíveis à outra.

Embora as tendências econométricas viessem de longe, através de alguns economistas matemáticos, como COURNOT, e de alguns economistas estatísticos, como MOORE, o impulso decisivo dado ás investigações econométricas data de 1930, ano em que foi criada nos Estados Unidos a Sociedade Internacional de Econometria, sociedade que lançou a revista *Econometrica* (2).

---

(1) «A combination of economics, mathematics and statistics» (Gerhard Tintner — *The definition of econometrics*, in «Econometrica», 1953, p. 31 e segs.).

(2) Actualmente, os estudos econométricos não podem circunscrever-se ao âmbito da *Econometric Society*. Também a *Cowles Commission*, o seminário de Leontieff em Harvard e muitos outros centros de investigação têm realizado estudos econométricos.

Não obstante alguns sucessos, a Econometria tem na sua frente dificuldades muito sérias a vencer, designadamente: o perigo do uso das matemáticas em Economia Política, a insuficiência dos dados estatísticos e a tendência para esquecer o papel da liberdade humana no desenvolvidmento dos fenómenos económicos (1).

9. O método dos modelos

Como veremos ao estudarmos a evolução do pensamento económico, os economistas da nossa época deixaram de considerar os comportamentos económicos das unidades isoladas para passarem a analisar os comportamentos dos grupos humanos, o que nos permite dizer que os estudos económicos deixaram de ser microeconómicos para passarem a ser macroeconómicos. A microeconomia foi quase abandonada para dar lugar à macroeconomia.

Por outro lado, de uma economia abstracta passou-se a uma economia concreta, debruçada sobre as realidades.

E, finalmente, de uma concepção económica estática, dominada por uma ideia, hoje considerada irreal, de equilíbrio, passou a considerar-se os movimentos económicos, os elementos conjunturais em movimento, a dinâmica económica.

A estas modificações procura corresponder o chamado «método dos modelos», que recebeu bastante do institucionalismo, a ponto de muitas vezes se dizer que ele é uma criação dos institucionalistas, e bastante da Econometria, de tal modo que com ela já se tem confundido.

Não é fácil definir a noção económica de modelo. SCHUMPETER caracterizou o modelo como um sistema de conceitos económicos e das relações entre eles estabelecidas (2); mas até se poderá entender que este autor considerou o modelo económico num sentido muito

---

(1) Sobre o significado e propósitos da Econometria, vd. do autor — *Ensaio sobre os Fundamentos da Previsão Económica*, p. 95 e segs.

(2) *History of Economic Analysis*, p. 562.

amplo, à face do qual a toda a teoria económica há-de corresponder um *modelo,* isto é, um esquema de relações. ANDRÉ VINCENT definiu o modelo, menos extensivamente, como a «representação simplificada mas completa da evolução económica de uma sociedade durante um período determinado, sob forma numérica» (1). Noutra definição, de STONE e JACKSON, os modelos são representações simbólicas da acção recíproca de certos fenómenos económicos referidas a todo um sistema económico ou a uma parte de um sistema económico (2). Estas duas definições ajustam-se melhor que a de SCHUMPETER ao «método dos modelos».

Por mais perfeito, por melhor trabalhado que se apresente, um modelo nunca corresponderá inteiramente à realidade. Em primeiro lugar, o modelo económico depende de um certo número de convenções que respeitam ao meio em que se supõe que os fenómenos se desenvolvem. Esse meio terá de ser descrito por forma esquemática e não real, porquanto no modelo não podem integrar-se todos os elementos que formam a realidade de um complexo económico. Outras convenções dizem respeito ao tempo: o modelo terá de considerar um espaço de tempo determinado, quando na realidade o encadeamento dos fenómenos económicos nem tem princípio nem fim. Outras convenções ainda têm por fim a simplificação do próprio modelo, supondo, por exemplo, a ausência de relações internacionais.

Pode o modelo apresentar-se sob a forma de sistema de equações, de quadros estatísticos ou de conjunto de gráficos; mas nem por isso deixa de ser dominado por juízos de ordem subjectiva, por tendências pessoais, pela intuição do investigador, o que afasta radicalmente o método dos modelos do barómetro de Harvard. Por outro lado, a integração nos modelos de hipóteses causais ou de equações institucionais introduz neste método dos modelos um elemento qualitativo, de raiz psicológica.

O construtor do modelo, depois de o ter limitado por certas convenções, respeitantes ao meio, ao tempo e a outras condições, como

---

(1) *Initiation à la Conjoncture Économique*, p. 277.

(2) *Economic Journal*, 1946, p. 554 e seg.

acima referimos, escolherá certos pressupostos, constantes ou variáveis, cujo número e natureza dependem da sua própria vontade, das suas concepções. Assim, ANDRÉ VINCENT, no seu estudo da conjuntura económica, adoptou um número restrito de variáveis: produção de bens de consumo, produção de bens de investimento, produção total, tempo de trabalho, salários, rendimentos, despesas de consumo, preços de consumo, lucros, e poucas mais. Mas o modelo de TINBERGEN, tendo por objecto o estudo dos ciclos económicos nos Estados Unidos, engloba a vida financeira, comercial, industrial e agrícola, compreendendo 70 variáveis; e o modelo de RAGNAR FRISCH, tendo por objecto os efeitos da política económica sobre a conjuntura norueguesa, com base em dados de 1948, incluiu, numa primeira aproximação, 85 variáveis.

Determinadas as variáveis, pressupostos do modelo, põe-se o problema de as relacionar entre si. Esse estabelecimento de relações entre as variáveis pode ser de natureza necessária, quando as relações correspondem ao que os franceses têm designado por *comptables* e os anglo-saxónicos por *assumptions*, ou pode ser de natureza institucional.

Se dissermos, por exemplo, que os saldos orçamentais resultam da diferença existente entre as despesas e a receitas previstas, estabelecemos uma relação necessária entre variáveis. Do mesmo modo, se dissermos que o rendimento é igual à soma do consumo e do investimento.

As relações institucionais entre as variáveis não decorrem necessàriamente da natureza destas, são de definição mais difícil. Assentam na convicção do construtor do modelo de que entre dois fenómenos se estabeleceram laços de imputação causal. O economista supõe que elas existem e estabelece uma hipótese que introduz no modelo(1). Finalmente, as relações estabelecidas reduzem-se a sistemas de equações que permitem verificar as hipóteses formuladas.

O número de modelos apresentados nos últimos tempos por investigadores de renome já é extenso (2). De entre os mais conhecidos

---

(1) Exemplo: o desenvolvimento do consumo ou o desenvolvimento da poupança como consequência de uma evolução de salários variam consoante o ambiente, o meio, que o construtor do modelo tenha considerado.

(2) Vd. do autor — *Ensaio sobre os Fundamentos da Previsão Económica*, p. 102 e segs.

citaremos, além dos de TINBERGEN, de VINCENT e de FRISCH, o de TINTNER, baseado em três índices (valores de títulos, preços de produtos agrícolas e preços de produtos não agrícolas); e o de LAWRENCE KLEIN, assentando nos rendimentos e nos investimentos. O próprio Instituto de Harvard, refeito da falência do seu método barométrico, orienta-se, sob o impulso de LEONTIEFF e outros, no sentido da construção de modelos. O método de LEONTIEFF, conhecido por «input — output», ou «entrada — saída», baseia-se num modelo económico que estabelece as relações de entrada e saída de bens, de valores, de um sector para outro sector da vida económica.

Para terminarmos estas sumárias considerações sobre o método dos modelos, a que já se tem atribuído possibilidades de expansão capazes de lhe permitirem absorver toda a Economia Política, resta notar que, além de modelos teóricos, há também a considerar os modelos históricos, que se propõem descrever a evolução económica passada de uma sociedade, e os modelos de previsão, que procuram apresentar os elementos da evolução económica futura de um agrupamento.

Mais ou menos grosseiramente, todos os planos económicos governamentais que se têm apresentado pelo Mundo integram modelos de previsão. Mas importa observar que, nas últimas dezenas de anos, um ambiente generalizado de cepticismo se tem formado em torno do modelismo, sobretudo pela incapacidade de previsão dos fenómenos económicos que os diversos modelos têm revelado. É impressionante o desânimo em relação a esses instrumentos de análise revelado através dos estudos que o *National Bureau of Economic Research*, de Nova Iorque, dedicou, em 1955, à previsão económica a curto prazo (1). Como é natural, o método não se revelou mais frutuoso relativamente às previsões a longo prazo (2).

---

(1) Vd., especialmente, Lewis Bassie — «Recent Developments in Short-Term Forecasting», in *Short-Term Economic Forecasting* — Princeton, 1955, p. 28 e segs.

(2) Vd. *Long-Range Economic Projection* — Princeton, 1954.

BIBLIOGRAFIA

M. Allais — *Puissance et Dangers de l'Utilisation de l'Outil Mathématique en Économie Politique* — in «Econometrica» 1954.
Roger W. Babson — *Business Barometers* — Nova Iorque, 1929.
Michel Brodsky e Pierre Rocher — *L'Économie Politique Mathématique* — Paris, 1949
Leon Festinger e Daniel Katz — *Les Méthodes de Recherche dans les Sciences Sociale* (trad. frac.) — Paris, 1959.
Gilles-Gaston Granger — *Méthodologie Économique* — Paris, 1955.
Bertrand de Jouvenel e outros — *Problèmes Économiques de Notre Temps* — Paris, 1966.
George Katona — *Psychological Analysis of Economic Behavior* — Nova Iorque, 1951.
John Neville Keynes — *The Scope and Method of Political Economy* — Londres, 1891.
Oskar Lange — *Economia Política* (trad. esp.) — México, 1969.
João Pinto da Costa Leite (Lumbrales) — *Economia Política* (vol. II) — Coimbra, 1963.
Pierre Maillet — *L'Économétrie* — Paris, 1971.
André Marchal — *La Méthode en Économie Politique*, in «Traité d'Économie Politique» de Louis Baudın (vol. I) — 3.ª ed., Paris, 1960.
Méthode Scientifique et Science Économique — Paris, 1952.
Pedro Soares Martínez — *Ensaio sobre os Fundamentos da Previsão Económica* — Lisboa, 1956.
Introdução a um Ensaio sobre Estatísticas Económicas — Lisboa, 2.ª ed., 1971.
Oskar Morgenstern — *Précision et Incertitude des Données Économiques* (trad. franc.) — Paris, 1972.
António de Sousa Horta Sarmento Osório — *A Mathematica na Economia Pura* Lisboa, 1911.
Gustav Schmoller — *Politique Sociale et Économie Politique* (trad. franc.) — Paris, 1902
Joseph Schumpeter — *History of Economic Analysis* — Nova Iorque, 1954.
Jan Tinbergen — *L'Économétrie* — Paris, 1954.
André Vincent — *Initiation à la Conjoncture Économique* — Paris, 1947.
Francesco Vito — *Introduzione alla Economia Politica* — Milão, 14.ª ed., 1961.
H. G. Wagner — *Essai sur l'Universalisme Économique* — Paris, 1931.
F. Zeuthen — *Economic Theory and Method* — Londres, 1955.

CAPÍTULO III

CONCEITOS FUNDAMENTAIS DA ECONOMIA POLÍTICA

1. *Necessidades económicas*
   a) *Noção económica de necessidades*
   b) *Classificação das necessidades económicas*
   c) *Características gerais das necessidades económicas*
2. *Bens económicos e serviços*
   a) *O conceito de bens económicos*
   b) *Bens económicos e bens livres*
   c) *Bens imateriais. Riqueza, património e rendimento*
   d) *Bens naturais e bens produzidos*
   e) *Bens directos e bens indirectos; matérias-primas e bens instrumentais; bens de uso e bens de consumo*
   f) *Bens duradoiros e bens não duradoiros; bens presentes e bens futuros*
   g) *Bens sucedâneos e bens complementares*
3. *Utilidade económica*
   a) *Noção económica de utilidade*
   b) *A ideia de utilidade marginal; importância das teorias marginalistas*
4. *Custo e desutilidade*
   a) *Noção de custo económico*
   b) *Curva de desutilidade, desutilidade marginal e utilidade ponderada*
5. *O problema económico do valor*
   a) *Dificuldades do problema*
   b) *Valor de uso e valor de troca*

1. Necessidades económicas

a) *Noção económica de necessidades*

Procuraremos agora precisar alguns conceitos fundamentais da Economia Política, começando pela noção de necessidade económica.

As necessidades humanas são a causa de toda a actividade económica, tanto no caso dessa actividade económica resultar de decisões individuais como no caso de ela ser imposta e regulamentada por uma autoridade central e segundo um plano colectivo. Em qualquer das hipóteses, a produção económica há-de ir sempre ao encontro de necessidades humanas.

Mas importa saber o que deva entender-se por necessidade económica. Temos de partir do princípio de que a Economia Política emprega a expressão «necessidade» num sentido rigorosamente técnico que não se confunde com o comum. Com efeito, a Economia Política designa por necessidade um estado psicológico de insatisfação acompanhado do conhecimento da existência e da acessibilidade de um meio adequado a fazer cessar aquele estado e do desejo de possuir esse meio.

Assim, no conceito económico de necessidade integram-se quatro elementos: estado de insatisfação; conhecimento da existência de um meio adequado a fazer cessar essa insatisfação; acessibilidade desse meio; e desejo de possuir esse meio.

Considerando como elemento dominante do conceito o elemento volitivo, tem-se definido necessidade económica como o desejo de dispor de um meio de evitar ou de fazer cessar uma sensação desagradável ou de provocar, conservar ou aumentar uma sensação agradável. Porque na base do estado de insatisfação a que nos referimos está sempre ou uma sensação desagradável ou a privação de uma sensação agradável.

É importante sublinhar o elemento do conhecimento do meio adequado a fazer cessar o estado de insatisfação. É ele que nos permite dizer que há duzentos anos ninguém podia sentir a necessidade económica de utilizar iluminação eléctrica e que hoje ainda ninguém sente a necessidade de dispor de uma instalação atómica em sua casa para aproveitamento da respectiva energia nos trabalhos domésticos. No entanto, é possível que as futuras gerações reputem indispensável a um nível de vida satisfatório a possibilidade de utilização doméstica da energia atómica; essa poderá ser, então, uma necessidade económica. Quer dizer que as necessidades só são económicas na medida em que é conhecido o meio de as satisfazer.

E também importante o elemento de acessibilidade do meio. A acessibilidade do meio significa que este se encontra ao alcance da comunidade económica em que o sujeito que sente a necessidade se integra. Podem ser conhecidas as virtudes medicinais, por exemplo, de uma planta que só se encontra numa região inacessível ao homem ou numa região dominada por povos selvagens que não mantêm com os países civilizados qualquer contacto. Enquanto se mantiver esse estado de coisas, enquanto essa planta for inacessível, não poderão

existir, em relação a ela, necessidades económicas. Como não poderão existir relativamente às riquezas conservadas num galeão afundado enquanto não se conhecem os meios adequados a recuperá-las.

b) *Classificação das necessidades económicas*

Chamam-se necessidades primárias, *essenciais*, fundamentais ou de existência aquelas que resultam da própria natureza do organismo humano, de tal modo que a sua satisfação é indispensável para evitar graves perturbações naquele organismo ou até a morte. A necessidade de comer e a necessidade de beber serão necessidades primárias.

As necessidades que não resultam da própria natureza do organismo humano dizem-se *secundárias,* ou de civilização.

As necessidades secundárias variam muito de indivíduo para indivíduo. E deve notar-se que certas formas de satisfação de necessidades primárias correspondem a necessidades secundárias. Assim, a necessidade de beber é primária; mas quem deseje satisfazê-la bebendo um vinho de marca e colheita seleccionadas, procura, afinal, satisfazer uma necessidade secundária. A necessidade de comer é primária; mas quem procure satisfazê-la ingerindo alimentos em quantidades e qualidade que excedam as exigidas pelo equilíbrio do seu próprio organismo, está transformando uma necessidade primária em necessidade secundária.

As invenções técnicas, a oferta de novos artigos no mercado, os costumes, a moda, a influência exercida pelos hábitos das classes ricas nos outros grupos populacionais, criam constantemente novas necessidades secundárias. A necessidade do emprego do aço no fabrico de vários instrumentos, por exemplo, é consequência das inovações técnicas que na segunda metade do século passado permitiram fundir o ferro empregando o carvão de coque, obtido pela destilação da hulha, e separar das barras de ferro fundido o carvão que nelas se acumulava. Dantes as indústrias dispensavam o aço, cujos processos de produção não se conheciam; hoje, o aço é inseparável do progresso económico. Como inseparáveis do progresso económico são o petróleo e os seus derivados. A oferta de novos artigos no mercado também criou, como dissemos, novas necessidades, muitas vezes de origem puramente artificial e frequentemente ligadas a campanhas publicitárias, tão caracte-

rísticas das chamadas «sociedades de consumo», dominadas pelo fim de criação constante de novas necessidades.

A moda, mais que as exigências climatéricas, cria a necessidade de usar vestuário diverso consoante as estações, a necessidade de frequentar certas praias, determinadas estâncias termais, etc.

Na evolução humana nota-se a tendência para numerosas necessidades secundárias se transformarem em primárias, porquanto as próprias exigências do equilíbrio orgânico podem variar. Certas condições de conforto, que começam por ser meramente voluptuárias, transformam-se, pelo hábito, em necessidades essenciais para o equilíbrio fisiológico de uma raça ou de uma nação ou de um grupo de indivíduos. As necessidades essenciais de um operário norte-americano não são as mesmas de um camponês do Indostão. A frugalidade de um indígena de Malaca poderia ser fatal a um modesto trabalhador holandês.

É tendência perigosa do nosso tempo a de adoptar um conceito uniforme de necessidades essenciais, calculando, por exemplo, as necessidades de alimentação num certo número de calorias. As próprias necessidades essenciais dependem dos hábitos próprios de cada povo, e não se compadecem com um processo rígido de cálculo.

As necessidades variam de indivíduo para indivíduo, segundo as condições de civilização, o estado social, o ambiente, a psicologia individual, a condição profissional, a idade, o sexo, etc.

As necessidades económicas podem também classificar-se em *individuais* ou *colectivas*. Segundo o critério da origem, são individuais aquelas que cada homem sente como homem, independentemente da sua integração na sociedade; são colectivas as que derivam da própria vida social. Segundo o critério da satisfação, são individuais as necessidades que cada homem satisfaz pela sua acção singular; são colectivas as que só podem ser satisfeitas pelo esforço comum. Atendendo a este critério da satisfação, temos de concluir que actualmente são muito raras as necessidades individuais; quase todas as necessidades que sentimos são satisfeitas por um esforço comum de cooperação social.

Outra classificação com bastante interesse separa as necessidades económicas em *positivas* e *negativas*.

São positivas as que nos impelem para uma sensação de prazer, negativas as que nos levam a evitar uma sensação dolorosa. Mas este critério nem sempre nos permite uma separação nítida, porquanto

muitas necessidades são ao mesmo tempo positivas e negativas. A satisfação da necessidade de nos alimentarmos provoca-nos prazer, mas evita-nos também uma sensação dolorosa, a sensação da fome.

Muitas outras classificações de necessidades se poderiam apresentar, mas que se nos afigura terem menor interesse, tornando dispensável insistir nesta matéria.

c) *Características gerais das necessidades económicas*

Depois de definido o respectivo conceito e apontadas algumas das suas espécies, vamos analisar agora as características das necessidades económicas.

1. *São extensíveis e ilimitadas em número*, notando-se a tendência para aumentarem com o progresso material, como já vimos. Seria impossível determinar o número presente de necessidades económicas ou prever as necessidades económicas futuras.

2. *São saciáveis*, o que significa que a intensidade das necessidades vai baixando à medida que lhes é dada satisfação, até que se extingue com a saciedade. O emprego do meio adequado à satisfação de uma necessidade para além do desaparecimento desta pode transformar-se até em sensação dolorosa. É o que acontece com a absorção de líquidos que, sendo o meio adequado à satisfação da necessidade de beber, pode ser utilizada, para além de certos limites, como meio de tortura. Era o que acontecia com o chamado «suplício da água», ligado aos processos policiais de certas épocas.

Esta característica da saciabilidade é bem nítida no caso das necessidades fisiológicas, mas muito menos nítida quando se trata de necessidades intelectuais, ou estéticas, ou sociais. É difícil admitir que seja saciável a necessidade económica de possuir livros, ou de possuir quadros, ou de possuir adornos. Pelo menos teremos de reconhecer que a aquisição de uma colecção de arte ou de numerosas peças de vestuário não constitui para ninguém um suplício.

No entanto, é possível decompor a necessidade global de possuir livros ou de possuir quadros em várias necessidades parcelares, respeitando a determinados livros ou a certos quadros representativos de determinadas escolas ou de determinados autores. E, quanto a esses,

já se poderá apreender uma tendência para a saciabilidade. Será mesmo de admitir a saciabilidade em relação à necessidade de possuir vestidos, ou casacos, ou chapéus, de um mesmo tecido e da mesma cor.

Admitindo a saciabilidade de todas as necessidades, um economista do século passado, GOSSEN, formulou uma lei económica conhecida por primeira lei de GOSSEN, que se traduz nos seguintes termos: *As necessidades decrescem à medida que recebem satisfação, até ser atingida a saciedade*. Quer dizer: o meio de satisfação de uma necessidade é geralmente divisível em doses e o emprego sucessivo dessas doses vai atenuando a sensação desagradável que determina a necessidade.

3. *São substituíveis*. Uma mesma necessidade pode ser satisfeita pelo emprego de meios diversos. A necessidade de beber satisfaz-se pelo consumo de variados líquidos; a necessidade de distracção satisfaz-se através da assistência a espectáculos teatrais, cinematográficos, desportivos, etc. Mas a substituição de um meio de satisfação por outro apresenta-se, por vezes, em termos de levar a admitir a substituição de uma necessidade por outra necessidade diversa. Com efeito, poderemos entender que a necessidade de beber é decomponível em diversas necessidades de absorção de vários líquidos; e que cada uma destas necessidades é substituível por outra.

Esta possibilidade de substituição de necessidades é muitas vezes utilizada na correcção de tendências viciosas. Assim, procura-se criar no operário o hábito de frequentar serões culturais e recreativos, ou exposições de arte, afastando-o do jogo e do consumo de bebidas alcoólicas. E nalgumas cidades tem-se procurado facilitar a abertura de estabelecimentos que não vendam bebidas alcoólicas — os chamados «milk-bars» — e, para atrair clientes para esses estabelecimentos, autoriza-se que o seu encerramento seja mais tardio do que o daqueles que vendem álcool. Substitui-se assim a necessidade de beber álcool pela de consumir outros líquidos que não sejam nocivos.

Esta possibilidade de substituição permite também uma defesa contra os monopólios, quando o preço fixado pelo monopolista se julga exagerado, e contra as dificuldades de trânsito de mercadorias, especialmente em tempo de guerra. Na impossibilidade de utilizar um certo artigo desejado recorre-se a outro que o substitua, a um sucedâneo

(Ersatz). Assim, a margarina é um sucedâneo da manteiga, o gasogénio um sucedâneo da gasolina, etc.

2. Bens económicos e serviços

a) *O conceito de bens económicos*

A Economia Política designa por bens os meios julgados aptos e disponíveis para a satisfação de necessidades.

Para que exista um bem económico, será preciso que se verifiquem as quatro condições seguintes:

1. *A existência de uma necessidade*, presente ou futura.

2. *A existência de um objecto que se repute adequado à satisfação dessa necessidade.* [1]

3. *A acessibilidade do objecto.* É preciso que, nas actuais condições técnicas, esse objecto seja susceptível de apropriação. Os jazigos metálicos do planeta Marte ou um tesouro perdido no fundo do mar não constituem bens.

4. *A raridade do objecto.*

Os bens económicos são, por essência, relativamente raros. É a sua raridade que os distingue dos bens livres.

b) *Bens económicos e bens livres*

Quando os objectos adequados à satisfação de uma necessidade existem em quantidade e em condições tais que cada indivíduo os possa

---

(1) Que se repute adequado — note-se. Não é necessário que o objecto sirva efectivamente ao fim em vista, mas basta que se tenha formado a opinião, ainda que errada, de que esse objecto é adequado à satisfação da necessidade. Assim, por exemplo, uma planta a que se atribuam certas virtudes medicinais, que na realidade não possui, nem por isso perde a natureza de bem económico. Pelo contrário, pode um objecto ser adequado à satisfação de necessidades e, por desconhecimento das suas propriedades, não constituir um bem. Foi o caso das quedas de água, enquanto se não descobriram processos de aproveitamento da hulha branca.

obter sem esforço, eles não são bens económicos mas bens livres. É o caso do ar atmosférico. Fìsicamente, haverá uma limitação quantitativa para todas as coisas materiais. O próprio ar atmosférico e a água do mar não são ilimitados em quantidade. Mas, nas condições habituais de vida das sociedades humanas, há certos bens que, por se encontrarem em grandes quantidades, muito superiores às exigências normais das respectivas necessidades, e em condições de fácil utilização, podem satisfazer necessidades sem que seja preciso desenvolver um esforço particular. Cabe-lhes o nome de *bens livres*, que assim se contrapõem aos *bens económicos.*

c) *Bens imateriais. Riqueza, património e rendimento*

Temos falado de objectos como meios de satisfação de necessidades; e a esses objectos demos a designação de bens. Mas nem sempre os meios adequados à satisfação de uma necessidade são objectos físicos, com uma certa forma, com um certo peso, com certas dimensões. As necessidades podem ser satisfeitas por *serviços*, também designados por *bens imateriais.* É o caso da intervenção cirúrgica do operador, que satisfaz a necessidade de preservar a vida, ou de restituir a saúde, de evitar a dor; é o caso do conselho do advogado, da lição do professor, etc.

A inclusão destes bens imateriais na Economia Política foi muito discutida no começo do século XIX. Hoje não oferece dúvidas, entendendo-se até que, mesmo no caso dos bens materiais, o que interessa à Economia Política não é a sua realidade física mas os serviços que prestam na satisfação de necessidades. Assim, num conceito amplo de bens económicos incluem-se tanto os bens pròpriamente ditos, objectos físicos, como os serviços.

Vem a propósito fixarmos o conceito económico de *riqueza*, já antes aflorado a propósito da delimitação do objecto da Economia. Designa-se por riqueza, em Economia Política, o complexo de todos os bens económicos possuídos por uma colectividade. No entanto, podem distinguir-se duas noções económicas de riqueza, uma estática e outra dinâmica. Segundo a noção estática, riqueza será o conjunto de bens económicos existentes numa comunidade num certo momento.

Em sentido dinâmico, riqueza será o fluxo de bens produzidos e utilizados na satisfação das necessidades de uma comunidade durante *determinado período de tempo.* O primeiro conceito é o de *património;* o segundo é o de *rendimento.*

Normalmente, os modernos economistas incluem os serviços no segundo conceito mas excluem-nos do primeiro.

d) *Bens naturais e bens produzidos*

São bens naturais aqueles sobre os quais não se exerceu a acção do homem. É o caso da água que brota de uma nascente. Os bens produzidos, pelo contrário, resultam de uma acção exercida pelo homem sobre o meio. O progresso económico tem-se processado em termos de reduzir a utilização dos bens naturais na satisfação de necessidades e no alargamento da quantidade de bens produzidos. Assim, numa sociedade primitiva será elevado o número de bens naturais imediatamente utilizados; numa sociedade evoluída tendem a multiplicar-se os bens produzidos.

e) *Bens directos e bens indirectos; matérias-primas e bens instrumentais; bens de uso e bens de consumo*

Os bens podem ser aplicados à satisfação de uma necessidade de modo directo ou indirecto, imediata ou mediatamente. No primeiro caso dizem-se *bens directos* ou de gozo, no segundo *bens indirectos* ou de produção.

Os bens directos ou de gozo podem ser utilizados imediatamente na satisfação de uma necessidade, ou porque são naturalmente consumíveis ou porque já atingiram a última fase de uma transformação industrial tendente a torná-los consumíveis. São bens directos ou de gozo, por exemplo, os frutos, a água, o pão, um automóvel.

Os bens indirectos ou de produção não podem ser utilizados imediatamente na satisfação de necessidades, ou porque carecem de transformação para serem consumíveis ou porque funcionam como instrumentos. Estão nesse caso o trigo, as alfaias agrícolas, etc.

E nesta base já encontramos um subdivisão dos bens de produção em *bens potenciais*, ou *matérias-primas*, e *bens instrumentais*. As matérias-primas são bens que têm de ser transformados para se tornarem aptos a satisfazer necessidades (cereais, ferro, petróleo em rama, borracha, etc.). Os bens instrumentais nunca chegam a satisfazer directamente necessidades; servem para produção doutros bens (os maquinismos, os combustíveis, os lubrificantes, etc.).

Certos bens podem funcionar como bens de produção ou como bens de gozo, consoante o destino que se lhes dê. A água que se bebe é um bem de gozo; a água utilizada em aproveitamentos hidroeléctricos é um bem de produção. O leite pode ser bem de gozo ou bem de produção consoante for utilizado directamente como alimento, ou como matéria-prima na indústria de lacticínios.

Os bens directos ou de gozo ainda se classificam em *bens de uso* e *bens de consumo*. Os bens de consumo satisfazem necessidades através da sua própria destruição como bens (exemplos: a água, os alimentos). Bens de uso são aqueles cujo emprego os não faz desaparecer ou que só lentamente os destrói (exemplos: um livro, um quadro, uma peça de vestuário).

f) *Bens duradoiros e bens não duradoiros; bens presentes e bens futuros*

Alguns autores preferem substituir esta classificação que divide os bens de uso dos bens de consumo e só respeita aos bens directos ou de gozo, por outra que abrange todas as espécies de bens e que os divide em *bens duradoiros* e *bens não duradoiros*. Com efeito, também entre os bens de produção há uns cuja utilização os não destrói, como a terra, um edifício, uma máquina. São os bens duradoiros. E outros, cujo emprego determina a própria destruição, como os combustíveis. São os bens não duradoiros.

Distinguem-se também os *bens presentes* e os *bens futuros*. São bens presentes os bens que existem num momento determinado e que nesse mesmo momento se acham aptos à satisfação de necessidades. São bens futuros os que ainda não existem no momento considerado

e que, por conseguinte, não podem, nesse momento, satisfazer necessidades. É a distinção entre bens presentes e bens futuros que explica o *juro,* como instituição económica. O juro resulta precisamente da diferença de valor entre um bem presente e um bem futuro da mesma espécie.

g) *Bens sucedâneos e bens complementares*

Já conhecemos, através do que foi dito sobre a possibilidade de substituir necessidades, a noção de *bens sucedâneos,* susceptíveis de ser utilizados em vez de outros, ainda que só permitindo um menor grau de satisfação. Outro conceito, que tem também grande interesse, é o de *bens complementares.* Dizem-se bens complementares aqueles que só são adequados à satisfação de necessidades quando empregados em conjunto com outros bens. Assim, a complementaridade é relativa. Um bem diz-se complementar em relação a outro. Exemplos: os automóveis e a gasolina; os trens e os cavalos; as armas de fogo e as munições; o café e o açúcar; o mobiliário e a habitação.

Compreende-se o interesse da complementaridade para o estudo das variações da produção e dos preços de vários bens que só pelo seu emprego conjunto são susceptíveis de satisfazer necessidades. Se o preço da gasolina aumentar muito poderá notar-se tendência para baixar o preço dos automóveis; etc.

3. Utilidade económica

a) *Noção económica de utilidade*

Os bens e os serviços constituem, como já vimos, meios adequados à satisfação de necessidades económicas, permitindo, pelo seu emprego, a produção de sensações de prazer ou o afastamento de sensações dolorosas.

Ora essa susceptibilidade dos bens e serviços de satisfazerem necessidades designa-se por *utilidade.* A utilidade será, assim, a propriedade

dos bens e dos serviços para satisfazerem necessidades, a sua especial vocação para satisfazerem necessidades.

Este conceito de utilidade tem de ser entendido em sentido económico e não no sentido vulgar ou no sentido moral. Para evitar possíveis equívocos originados na confusão do conceito económico com o conceito moral e com o conceito corrente de utilidade, VILFREDO PARETO tentou introduzir nos quadros económicos a expressão *ofelimidade*, a que corresponderia precisamente o significado de utilidade económica. Mas este termo não foi bem recebido pela doutrina económica, que continuou a empregar a expressão utilidade.

No entanto, o sentido da expressão «utilidade» empregada nos estudos económicos é diverso daquele que lhe corresponde na linguagem vulgar. Com efeito, diz-se correntemente que uma coisa é útil quando ela proporciona uma vantagem material, moral, intelectual, a um indivíduo ou a um grupo social. Nesse sentido, o pão será útil; mas o tabaco e os estupefacientes já não serão úteis; antes pelo contrário, nocivos.

Ora o conceito económico de utilidade apresenta-se-nos geralmente como sendo alheio aos efeitos objectivos, úteis ou prejudiciais, do emprego de um bem. Em sentido económico também o ópio ou a cocaína, mesmo quando empregados para satisfação de vícios e não com fins medicinais, serão úteis, terão uma utilidade para aqueles que sintam a necessidade de utilizar esses produtos.

A utilidade económica não é uma qualidade inerente às coisas, objectiva, resulta de uma relação entre os bens e o sujeito económico que sente a necessidade a satisfazer. O conceito económico de utilidade é essencialmente subjectivo. Assim se explica a utilidade dos bens socialmente nocivos e a daqueles que apenas interessam a coleccionadores, como os selos usados, os objectos ligados a factos históricos, etc.

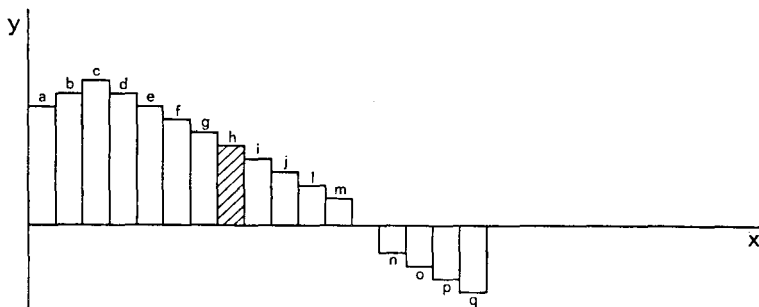
b) *A ideia de utilidade marginal; importância das teorias marginalistas*

Vimos já, a propósito da saciabilidade das necessidades, que a intensidade destas tende a diminuir à medida que são aplicadas doses sucessivas do bem adequado à sua satisfação. Este princípio da sacia-

bilidade das necessidades, traduzido por uma das leis de GOSSEN, está na base do conceito de *utilidade marginal*, conceito que, nas últimas dezenas de anos, e ainda que controvertido, tem dominado todo o panorama económico.

A noção de utilidade marginal parece ter sido desenvolvida ao mesmo tempo, por volta de 1870, no espírito de quatro célebres economistas: o austríaco KARL MENGER, o inglês STANLEY JEVONS, o francês LÉON WALRAS e o inglês ALFRED MARSHALL. Quanto a GOSSEN, anterior a estes, será preferível considerá-lo como precursor dos marginalistas.

Esta simultaneidade na formulação de teorias inovadoras não é rara no progresso das ciências. Dir-se-ia que a cada época correspondem certos princípios que em dado momento se impõem ao espírito dos investigadores, mesmo sem que se tenha verificado qualquer influência recíproca entre os respectivos estudos.

Tentemos fixar o conceito de utilidade marginal. Supondo um bem divisível em várias doses, que um dado sujeito económico vai aplicando sucessivamente, na satisfação de uma necessidade, vamos representar gràficamente as doses empregadas e as intensidades dessa necessidade. No eixo dos yy marcaremos as referidas intensidades e no eixo dos xx as quantidades do bem empregadas. O gráfico resultante terá a seguinte configuração:

Como acontece frequentemente no decurso da satisfação de uma necessidade, as primeiras doses do bem aplicadas à satisfação da neces-

sidade tornaram esta ainda mais intensa, e, em consequência, tornaram também a utilidade de cada dose ainda maior. Mas a partir do emprego da terceira dose, por hipótese, a intensidade da necessidade e, por conseguinte, a utilidade de uma nova dose do bem, passaram a ser decrescentes, chegando a atingir o *ponto de saciedade*, isto é, aquele ponto em que a necessidade deixou de ser sentida. Se, depois de atingido esse ponto de saciedade, continuarem a ser empregadas novas doses do bem, o sujeito económico começará a experimentar, em vez de uma sensação de prazer, uma sensação dolorosa, que, a pouco e pouco, se irá acentuando.

Designa-se por *utilidade total* de um bem a soma das várias doses empregadas até atingir o ponto de saciedade. Assim, no gráfico considerado, a utilidade total seria $a + b + c + d + e + f + g + h + i + j + l + m$. Mas, porque os bens económicos são caracterizados pela sua limitação quantitativa, pela sua raridade, na maior parte dos casos o sujeito económico não poderá dispor da utilidade total, não poderá atingir a saciedade. E, desde que não se atinja a saciedade, a última dose empregada terá ainda uma utilidade positiva.

Essa última dose empregada chama-se *dose marginal*, final ou limite; a sua utilidade diz-se também *utilidade marginal*, final ou limite. A utilidade marginal é, portanto, a utilidade da última dose de um bem empregado na satisfação de uma necessidade, ou a utilidade da última dose de um bem disponível para a satisfação de uma necessidade.

Suponhamos, em face do nosso gráfico, que a última dose disponível, ou empregada, era a dose h. A dose h seria a dose marginal.

Na concepção dos marginalistas, é a utilidade marginal que fixa o valor de cada uma das doses empregadas, visto que, sendo todas essas doses iguais, qualquer delas terá o valor da dose marginal.

Karl Menger procurou demonstrar que assim é, através de um exemplo clássico: o do agricultor que dividira em quatro partes iguais a quantidade de trigo que possuía. A primeira parte destinava-a o agricultor à sua própria alimentação; a segunda às sementeiras do ano seguinte; a terceira à alimentação do gado; a quarta ao fabrico de álcool. É claro que a utilidade das quatro porções não é igual, é decrescente. Mas suponhamos que um incêndio destruiu uma das porções, e precisamente a primeira. Essa destruição não vai levar o agricultor a renunciar a alimentar-se. Não; o que acontece é que a segunda porção

passará a ter o destino da primeira, a terceira o da segunda e a quarta o da terceira. Por isso, todas as porções têm o mesmo valor, e esse valor corresponderá à utilidade menor, à utilidade da última dose, à utilidade marginal.

4. Custo e desutilidade

a) *Noção de custo económico*

Como já sabemos, os bens económicos, por definição mesmo, têm uma certa utilidade, maior ou menor. Mas esta utilidade tem o seu reverso, porquanto os bens económicos custam a adquirir. Se a sua aquisição não envolvesse um certo custo, os bens económicos... não seriam económicos, seriam bens livres.

O custo de um bem é constituído pelas renúncias, pelo cansaço, pelos sofrimentos, que é preciso suportar para o adquirir. Com efeito, no custo económico integram-se dois elementos. Um positivo — a energia desenvolvida para a criação de um bem — e outro negativo — a renúncia a prazeres, a satisfações, que esse esforço exige.

Assim, por exemplo, um marceneiro que fabrica um móvel não só desenvolveu um certo esforço no seu trabalho, como, para o realizar, renunciou a certas satisfações; durante o tempo que gastou nesse trabalho não conviveu com a sua família nem com os seus amigos, não assistiu a espectáculos ou a divertimentos, etc. O somatório desse esforço e dessas renúncias do marceneiro, do esforço e das renúncias de quem plantou as árvores donde se extraiu a madeira para o fabrico do móvel, de quem as abateu, de quem as transportou, etc., constituirá o custo económico do referido móvel.

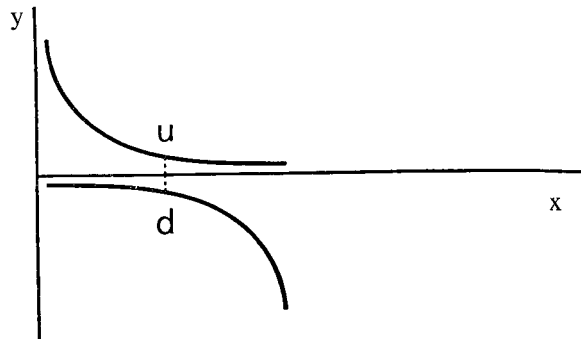
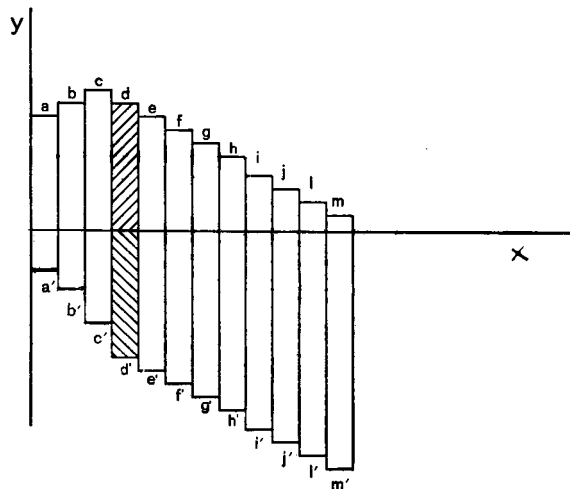
Tal como a utilidade, também o custo é essencialmente subjectivo. Varia de indivíduo para indivíduo, consoante a sua aptidão física e consoante a sua conformação psicológica. Por exemplo, a acção de colher um fruto, a que corresponde um custo económico, poderá ser mais fatigante para uma pessoa do que para outra. E pode até aconte-

cer que o mesmo esforço físico, desenvolvido em condições diferentes e por pessoas diversas, num caso corresponda a um custo económico e noutro caso não corresponda a qualquer custo económico. Com efeito, o custo acha-se ligado a uma certa conformação psicológica, de tal modo que a mesma acção pode corresponder a um custo económico para uma pessoa e não para outra. Por exemplo, os actos praticados por um pescador profissional envolvem um certo custo económico; esses mesmos actos praticados por aquele para quem a pesca constitua uma distracção não correspondem a qualquer custo.

A ideia de custo económico anda ligada à ideia de penosidade, de pena suportada em vista da obtenção de um bem económico. Casos há, porém, em que mesmo uma actividade económica não meramente desportiva, orientada no sentido da produção de bens, não determina para quem a exerce qualquer pena, em sentido psicológico, porque o esforço desenvolvido lhe causa uma satisfação moral, intelectual ou estética que afasta qualquer sensação penosa. Os exemplos poderiam multiplicar-se, mas parecem-nos bem característicos o do pintor e o do escritor. É certo que, mesmo nesses casos, o prolongamento do esforço acabará por conduzir a uma sensação penosa; mas, desde que o esforço não seja muito prolongado, isso não se verificará. Tanto basta para concluirmos que o conceito de custo é subjectivo, fugidio, não susceptível de determinação correcta, pelo número de horas de trabalho ou pela natureza da actividade exercida.

b) *Curva de desutilidade, desutilidade marginal e utilidade ponderada*

A sensação de pena que geralmente acompanha o desenvolvimento de uma actividade orientada no sentido da produção de um bem económico designa-se por *desutilidade.* E assim como a utilidade de um bem varia, com tendência para decrescer, à medida que vão sendo empregadas doses sucessivas desse bem, também a desutilidade varia à medida que se vai prolongando o esforço. Mas, enquanto a utilidade vai decrescendo com o emprego de novas doses, a desutilidade vai aumentando com o prolongamento do esforço.

Representando a curva da utilidade e a curva da desutilidade, obteremos o seguinte gráfico:

Ou, através de barras paralelas, noutra representação gráfica:

Para produzir a dose *a* de um certo bem adequado à satisfação de determinada necessidade, o sujeito económico considerado suportou

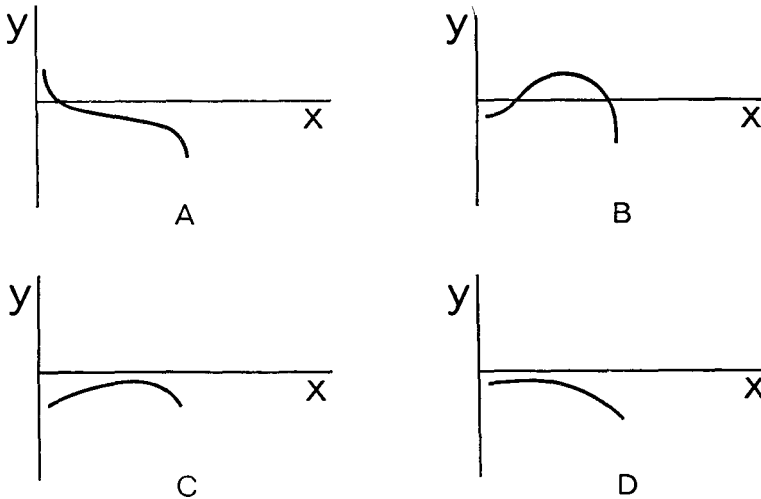
a pena a'. Para produzir a dose b, a pena experimentada, b', já foi maior. A partir da dose c, a utilidade das doses sucessivas passou a diminuir, enquanto as penas respectivas vão sendo sempre maiores. Haverá um momento em que a pena necessária para produzir uma nova dose do bem será igual à utilidade dessa mesma dose $(d = d')$. A partir desse momento, a produção económica deveria, em princípio, deixar de ter interesse.

Suponhamos que certo indivíduo tem de ir buscar baldes de água a uma fonte distanciada de sua casa. À medida que ele vai acarretando baldes de água e aumentando, assim, as suas reservas, a utilidade dos baldes de água vai diminuindo. E, à medida que vai aumentando o número das suas deslocações à fonte donde trás a água, a sua fadiga vai sendo maior, isto é, o custo, a desutilidade, vai crescendo. Haverá um momento em que a barra representativa da utilidade e a barra representativa da desutilidade serão iguais. A partir desse momento deixará de ser «económico» para o indivíduo considerado acarretar mais baldes de água, porque, continuando, a pena seria superior à utilidade.

Desta comparação da utilidade com a desutilidade resulta o conceito de *utilidade ponderada*, que é a relação entre a utilidade de um bem e a pena sofrida para a sua produção $\frac{U}{P}$. Quando esta fracção $\frac{U}{P}$ for menor que a unidade, não há razão económica para que o esforço de produção prossiga.

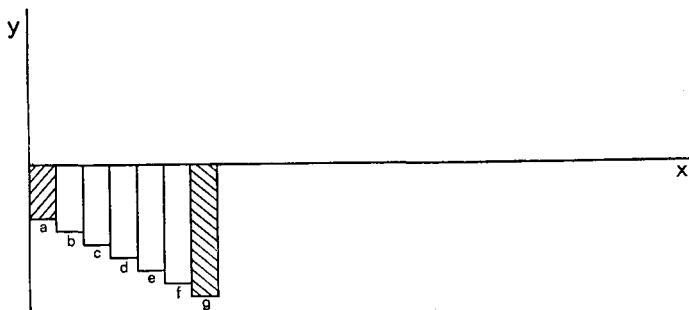
Acontece, por vezes, que o primeiros esforços empregados na produção de um bem começam por provocar um prazer e não uma pena; mas, procurando apenas definir uma tendência geral, poderemos dizer que a sensação de pena se vai acentuando à medida que o esforço produtivo se prolonga no tempo; e que, em relação à maioria dos trabalhadores e à maioria dos tipos de tarefas, a sensação penosa se inicia logo com o primeiro esforço desenvolvido.

Não obstante, é possível considerar diversos tipos de evolução da intensidade da pena experimentada por quem realiza um esforço no sentido de produzir bens económicos. Esses tipos de evolução variam — conforme já dissemos — com as pessoas e com o género de traba-

lho, podendo ser esquemàticamente representados pelos seguintes gráficos:

No caso representado pelo gráfico A, o esforço desenvolvido começou por produzir uma sensação de prazer, a qual foi sempre diminuindo de intensidade até se transformar numa sensação penosa. Este tipo de evolução é bem característico do trabalho de ordem intelectual. Também no desenvolvimento do trabalho intelectual é frequente que a sensação produzida comece por ser penosa, deixe de sê-lo com o prolongamento do esforço e o seja de novo com a excessiva continuidade do trabalho (gráfico B).

No gráfico C, a intensidade da pena vai diminuindo com os primeiros esforços desenvolvidos, para, a partir de certo momento, aumentar continuadamente. A curva de frequência do gráfico D corresponde ao tipo mais comum; com efeito, na maior parte dos casos, o esforço desenvolvido começa desde o primeiro momento a provocar uma sensação penosa, que se vai sempre acentuando.

Também podemos considerar aqui, como no caso da utilidade, uma desutilidade inicial, uma desutilidade total e uma desutilidade marginal. No gráfico que seguidamente se apresenta, *a*, correspondendo ao primeiro esforço desenvolvido, à primeira hora de trabalho, será a desutilidade inicial; a desutilidade total será Σ abcdefg; a desutilidade

marginal ou custo marginal será *g*, ou seja, a sensação penosa provocada pela última hora de trabalho realizado na produção de um bem.

5. O problema económico do valor

a) *Dificuldades do problema*

Depois de conhecermos os conceitos económicos de utilidade e de custo, achamo-nos em condições de estudar o problema do valor, problema nuclear da Economia Política e do qual se tem dito — talvez por isso mesmo — que é o mais difícil de todos os problemas económicos.

É, efectivamente, difícil definir, ou até contornar, o conceito económico do valor. Diz-se, por vezes, que o valor é uma relação entre um sujeito económico e um bem; outras vezes, que é a apreciação, o juízo, de um sujeito económico ou de um grupo social, sobre determinado bem. Assim, o problema económico do valor consistiria em determinar os factores de que depende esse juízo; segundo uns, na sua base estaria o custo, segundo outros, na sua base estaria a utilidade; para outros ainda, o valor dependerá da utilidade e do custo.

b) *Valor de uso e valor de troca*

Antes, porém, de expormos as posições fundamentais assumidas pelas escolas económicas em face do problema do valor, procuraremos

distinguir duas noções tais como foram definidas pelos economistas clássicos: a de *valor de uso* e a de *valor de troca.*

O valor de uso será a apreciação individual e directa de um bem. O valor de troca corresponde a uma apreciação social, colectiva, ao somatório das apreciações individuais sobre um certo bem.

Poderão multiplicar-se os exemplos adequados a facilitarem a compreensão da destrinça. Um livro escrito em língua estrangeira não tem qualquer valor de uso para um livreiro que só sabe ler português; mas esse mesmo livro tem para o livreiro, que espera vendê-lo, um certo valor de troca.

Também o inverso se verifica. Pode um objecto ter para determinado indivíduo um elevado valor de uso e não ter senão um escasso valor de troca, ou mesmo não ter nenhum. É o que acontece com os objectos de valor estimativo, com os objectos de uso pessoal a que nos habituámos de tal modo que se tornam de difícil substituição. Um livro com muito uso e sem interesse bibliográfico terá reduzido valor de troca; mas se tiver sido anotado pelo seu possuidor, durante anos, com indicações que só ele próprio compreende, poderá atingir um valor de uso muito elevado.

c) *A explicação do valor económico pela utilidade dos bens:* DAVANZATI; *a crítica de* NERI

As preocupações das escolas económicas em torno do problema do valor já vêm de muito longe. Assim, DAVANZATI, num tratado sobre a moeda, escrito no século XVI, já afirmava que a medida do valor é dada pela utilidade dos bens. Mais tarde, no século XVIII, um outro economista italiano, NERI, criticou esta concepção, dizendo que se o valor das coisas dependesse da sua utilidade, o valor do pão ou da água seria superior ao valor dos diamantes. Segundo NERI, o valor dos bens dependeria da dificuldade da sua obtenção. Achamo-nos aqui em presença de uma teoria do custo de produção, ainda que embrionaria.

Também LOCKE, seguindo uma orientação que RICARDO e MARX mais tarde retomariam e desenvolveriam, atribuiu o valor dos bens ao trabalho empregado na sua produção.

d) *A explicação do valor económico pela utilidade e pela raridade dos bens:* GALIANI *e* CONDILLAC

Mas a ideia que parece ter sido dominante no século XVIII, quanto ao conceito de valor dos bens, foi a que o fazia depender da utilidade, embora sendo já então alguns autores levados a combinar esta noção de utilidade com a de raridade.

Assim, GALIANI explicou o valor económico dos bens não exlusivamente pela utilidade mas também pela sua raridade. E concepções semelhantes foram defendidas por economistas franceses, como TURGOT e CONDILLAC.

Segundo a teoria de CONDILLAC, o valor económico depende da utilidade e da raridade dos bens; porque, mantendo-se constante a utilidade de um determinado objecto, as alterações verificadas no seu valor só podem depender da sua abundância ou da sua escassez. Um objecto não tem valor porque custa a obter — afirmou CONDILLAC —, custa a obter porque tem valor. Se o não tivesse, ninguém estaria disposto a realizar um esforço para adquirir esse objecto.

Como defensor de uma teoria subjectiva do valor, baseada na utilidade e na raridade, CONDILLAC pode ser considerado um precursor dos marginalistas.

e) *A teoria de* CANTILLON *sobre o valor intrínseco dos bens*

Um outro economista francês do século XVIII, CANTILLON, expôs uma teoria do valor que corresponde a orientação completamente diversa. Trata-se de uma teoria objectiva que procura determinar o *valor intrínseco* das coisas, dos bens. E este valor intrínseco seria medido, segundo CANTILLON, pela quantidade de terra e pela quantidade de trabalho empregados na sua produção.

A teoria de CANTILLON é, portanto, uma teoria que procura determinar o valor económico através do custo de produção dos bens.

f) *A teria clássica do valor:* ADAM SMITH *e* RICARDO

Para os economistas da escola clássica inglesa, particularmente ADAM SMITH e RICARDO, o valor não pode ser explicado pela utilidade,

pois há bens de grande utilidade, como a água, cujo valor económico é reduzido, e outros de pouca utilidade, como os diamantes, cujo valor económico é muito elevado. O argumento, como vimos, já fora produzido por NERI, e só procede em relação às concepções para as quais o valor assenta exclusivamente na utilidade; as teorias que combinam a utilidade e a raridade não podem ser por ele atingidas.

No entanto, com base na exclusão da utilidade como causa do valor, os economistas clássicos não hesitaram em concluir que o valor dos bens só pode ser explicado pelo seu custo de produção.

Mas RICARDO já se sentiu na necessidade de explicar de modo diverso o valor dos bens não reprodutíveis. Quanto a estes, tais como obras de arte, livros antigos, etc., o seu valor dependeria de dois factores: da sua raridade e dos gostos ou do capricho daqueles que desejem possuir esses objectos.

Tratando-se de bens reprodutíveis, cuja produção de novas unidades exige um certo custo mas não é impossível, os clássicos distinguiram o seu *valor corrente* e o seu *valor normal.* O valor corrente seria o fixado pela oferta e pela procura no mercado: mas esse valor corrente revelaria a tendência para uma aproximação do valor normal, que corresponde, no pensamento clássico, ao custo de produção. E este custo de produção será formado pelos salários pagos aos trabalhadores, pelos juros pagos aos capitalistas e pelas rendas pagas aos proprietários.

Poderá objectar-se notando que os custos de produção são diversos, dependendo das condições de trabalho dos vários produtores, das várias empresas. O custo de produção não é igual para o industrial, quer empregue maquinismos modernos quer antiguados, ou para o agricultor, quer a terra que explora seja muito fértil quer pouco fértil. Por outro lado, o valor de cada unidade de um certo tipo de bens terá de ser um só, para um mesmo mercado e para um mesmo momento, segundo a chamada *lei da indiferença.* Ora, se a um mercado afluírem diversas unidades de um mesmo tipo de bens, a cada uma das quais corresponde um custo de produção diferente, como poderá determinar-se o valor do produto?

O valor — responde-nos RICARDO — será igual ao custo de produção mais elevado, isto é, ao custo de produção das unidades que tenham sido produzidas em condições menos favoráveis. E nesta afir-

mação baseou RICARDO a sua *teoria da renda*, com muito interesse ainda para o estudo dos problemas económicos da repartição.

A construção dos economistas clássicos em torno do problema do valor parece pecar por uma visão unilateral, porquanto, embora na definição do conceito de valor corrente ela não tenha deixado de considerar a influência da oferta e da procura, fez depender o valor normal exclusivamente da oferta dos bens, que está ligada ao seu custo de produção, e não da sua procura, que revela a influência da utilidade.

Os clássicos não conseguiram traçar uma teoria unitária do valor. Eles sentiram-se na necessidade de distinguir o valor de uso e o valor de troca; e deram explicações diversas do valor dos bens reprodutíveis e dos bens não reprodutíveis. Além disso, a teoria clássica limita-se a afirmar que o valor dos bens produzidos é igual à soma dos valores dos bens produtores; mas não explica a determinação do valor destes.

De harmonia com a própria lógica da teoria, o valor dos bens de produção será o seu custo. Assim, o valor do trabalho seria igual ao custo dos bens necessários para manter a capacidade de produção do operário e para lhe permitir sustentar os filhos que haviam de substituí-lo na oficina.

Com base nesta conclusão que se extrai dos clássicos, um economista alemão do século passado, LASSALLE, formulou um princípio segundo o qual o salário é determinado pelo mínimo indispensável à subsistência do operário, nunca podendo ultrapassá-lo. Esse princípio tem sido designado por *lei de bronze*. Verificando, porém, a elevação do nível de vida das classes operárias que se tem dado no nosso século, alguns economistas afirmaram que a *lei de bronze* de LASSALLE se transformou na *lei de ouro*.

Também a negação da *lei de bronze* pode constituir um elemento de crítica à teoria clássica do valor.

g) *A teoria do custo de reprodução:* CAREY *e* FERRARA

Outra teoria que procura explicar o valor através do custo foi defendida pelo americano CAREY e pelo italiano FERRARA. Trata-se da chamada *teoria do custo de reprodução*, segundo a qual o custo de produção é um facto histórico, que pertence ao passado, e que, por isso mesmo, não pode determinar o valor dos bens já produzidos. Se for possível

no futuro produzir os mesmos bens a custo menor, será esse custo menor, o custo de reprodução, que fixará o valor.

Suponhamos que o custo de produção de um automóvel fabricado há um ano e ainda não utilizado foi de 100 contos, mas que os aperfeiçoamentos verificados na técnica da construção de automóveis já permitem produzir unidades do mesmo tipo ao custo de 50 contos. Segundo esta teoria do custo de reprodução, o valor do automóvel não será fixado pelos 100 contos que custou a produzir, mas sim pelos 50 contos, que será o custo de reprodução, custo de uma nova unidade igual, a lançar no mercado.

Esta teoria parece-nos merecer as mesmas críticas dirigidas à teoria clássica e mais algumas ainda. Há certamente casos em que o custo de reprodução poderá fixar o valor, mas não há dúvida de que, em muitos outros, e felizmente para muitas empresas, isso não acontece. E dizemos que felizmente para muitas empresas porque os progressos técnicos tendem frequentemente a fazer baixar os custos de produção Por isso, se o valor dos bens fosse sempre determinado pelo seu custo de reprodução, os progressos técnicos, fazendo baixar os preços a níveis inferiores aos dos custos, transformar-se-iam no mais perturbador elemento da vida económica.

h) *Os primeiros marginalistas e as suas teorias do valor:* KARL MENGER, BÖHM-BAWERK *e* VON WIESER

No pólo oposto ao da teoria do custo situam-se os marginalistas, para os quais o valor é determinado pela utilidade marginal dos bens. A uma utilidade marginal elevada corresponderá um alto valor, ainda que o custo de produção tenha sido baixo.

A teoria da utilidade marginal trouxe uma contribuição do maior relevo para o estudo do problema do valor. A sua exposição veio explicar como podem combinar-se os elementos utilidade e raridade, e como deles depende o valor económico dos bens. Já no século XVIII alguns autores tentaram reunir esses elementos, como vimos, mas não conseguiram elaborar doutrinas que explicassem em que termos o valor deles depende.

No entanto, também a visão marginalista parece unilateral, porquanto as primeiras teorias marginalistas do valor desprezam a influên-

cia do custo, cometendo assim o erro inverso ao dos clássicos. Enquanto estes definiram o valor pelo prisma da oferta, os marginalistas definiram-no pelo prisma da procura. Veremos que depois destes primeiros ensaios marginalistas, da primeira escola de Viena, a que pertencem KARL MENGER, VON WIESER e outros economistas austríacos, o marginalismo progrediu bastante, tendo sido levado, através da escola de Cambridge, dos marginalistas americanos e da chamado *nova escola de Viena*, à formulação de uma teoria sintética do valor, à qual já se não pode opor a mesma crítica.

Mesmo em relação à primeira escola de Viena não se poderá falar pròpriamente de uma teoria marginalista do valor unitária, porquanto as concepções de MENGER, de BÖHM-BAWERK, de VON WIESER e de outros marginalistas austríacos dos fins do século passado estão longe de coincidir rigorosamente.

Para KARL MENGER, todas as modalidades de valor se explicam, em última análise, pela importância da necessidade satisfeita e, quando existe um *stock* de bens correspondendo a uma multiplicidade de necessidades, pela importância da última necessidade satisfeita.

BÖHM-BAWERK já procurou definir um conceito social de valor de bens, resultante do somatório das apreciações subjectivas sobre a sua utilidade.

Caindo nos exageros de abstracção que têm sido apontadas aos marginalistas, VON WIESER traçou um conceito de *valor natural* que correspondia ao valor dos bens numa sociedade em que todos dispusessem de um igual poder de compra e em que todas as acções dos sujeitos económicos fossem puramente racionais. Segundo WIESER, são as desigualdades de fortuna, as erradas representações sobre a utilidade dos bens e a pressão de elementos irracionais, como a moda, que levam a atribuir um elevado valor corrente a objectos cujo valor natural é muito reduzido, como os objectos de luxo.

i) *A teoria do valor de* KARL MARX

Vamos expor, com um pouco mais de desenvolvimento, ainda que muito resumidamente, uma teoria do valor que, embora baseada no custo de produção, como a dos clássicos, apresenta certas particulari-

dades e oferece especial interesse por estar na base do chamado socialismo científico.

Embora tenha aproveitado muito das construções de ADAM SMITH e de RICARDO, a teoria marxista do valor afastou do custo de produção tudo o que não seja trabalho. A acumulação de capitais e a apropriação das terras, a que os clássicos deram relevo na sua teoria do valor, não correspondem, para MARX, a qualquer custo de produção.

O valor dos bens será o seu custo de produção, mas este consistirá apenas na quantidade de trabalho incorporado nos próprios bens, na quantidade de trabalho socialmente necessário para a sua produção.

Com efeito — explica MARX — quando dois bens diversos se trocam um pelo outro no mercado, isso significa haver entre eles uma igualdade. Ora, não é a sua utilidade que é igual — afirma — porquanto, no mercado, se trocam objectos de utilidade muito diversa. Um homem que fabrica brinquedos venderá os seus brinquedos para comprar pão; assim, os brinquedos são trocados por pão, quando a utilidade de uns e de outro é muito diversa.

Depois de excluir várias outras hipóteses que poderiam corresponder a qualidades comuns aos dois objectos trocados no mercado, MARX conclui que só a existência em ambos de um mesmo trabalho incorporado explica a troca. Dois bens trocam-se porque neles se acham incorporadas quantidades de trabalho iguais. Será, portanto, o trabalho incorporado que nos permitirá determinar o valor dos bens.

E MARX avalia essa quantidade de trabalho incorporado nos bens pelo tempo de trabalho necessário à sua produção. Assim, um objecto para cuja produção foram necessárias duas horas de trabalho valerá o dobro de um objecto que foi fabricado numa hora de trabalho.

Não se deve daqui concluir que MARX tenha considerado todos os géneros de trabalho como sendo de valor igual. Uma hora de trabalho de um operário especializado não é igual a uma hora de trabalho de um operário não qualificado. MARX afirma expressamente, pelo contrário, que o trabalho qualificado é múltiplo do trabalho simples. Portanto, o trabalho realizado numa hora por um operário especializado terá um valor de, por hipótese, 3 ou mais vezes o trabalho realizado numa hora por um operário não qualificado.

Por outro lado, quando MARX se refere ao tempo de trabalho socialmente necessário, ele abstrai das qualidades pessoais, reais, dos

operários, e da diversidade de instrumentos empregados; considera o trabalho de um operário de habilidade e desembaraço médios, desenvolvendo o seu esforço nas condições técnicas normais.

Como pode explicar-se a teoria de MARX? Como pode reduzir-se o custo de produção ao trabalho? Não contribuem também para a produção a terra, o capital e a empresa, considerada esta como a organização que suporta os riscos e as incertezas que a actividade considerada implica?

A isto respondem os marxistas dizendo que a terra, o capital e a empresa contribuem para a produção por força das instituições jurídicas vigentes em regime capitalista e não por força das realidades económicas. Se tivéssemos apenas estas em conta, o único factor de produção seria o trabalho. O valor dos bens é fixado pelo tempo de trabalho necessário para os produzir, de tal modo que o preço da sua venda deveria caber integralmente aos trabalhadores; simplesmente, à sombra das instituições jurídicas, os proprietários, os capitalistas e os empresários retiram para eles próprios uma parte desse preço dos bens, parte que constitui o que MARX designa por mais-valia capitalista. O empresário pagará ao operário apenas o suficiente para a sua subsistência; ora bastaria para a garantir, por hipótese, o valor económico de cinco horas de trabalho diárias; mas o empresário obrigará o operário a trabalhar durante oito horas para que o valor dessas três horas suplementares continue a constituir uma mais-valia capitalista.

À teoria marxista do valor podem opor-se as críticas dirigidas à teoria clássica e algumas mais ainda.

Como vimos, MARX atribui ao trabalho qualificado um valor superior ao do trabalho simples. Mas qual o critério que nos permite dizer que um trabalho é qualificado e outro é simples? Parece que só um critério será aplicável: o da utilidade dos bens produzidos; mas tal critério está vedado a quem faz derivar o valor dos bens do tempo de trabalho exclusivamente.

As realidades constantemente nos oferecem também exemplos de valor económico a que não corresponde trabalho e de trabalho a que não corresponde valor económico.

Segundo MARX, tudo o que não tenha custado trabalho é destituído de valor. Ora suponhamos que alguém descobriu, por acaso, sem qualquer trabalho, um jazigo de minério. Não há dúvida de que

esse jazigo de minério tem um valor económico. E, no entanto, nele não se acha incorporado trabalho.

É certo que MARX, na sua obra, começou por estabelecer a distinção entre bens naturais e mercadorias, que resultam do trabalho humano, mas afirmou que, tanto uns como outros, têm valor. No entanto, a sua teoria do valor só respeita às mercadorias, não explicando o valor dos bens naturais, que, por definição, não resultam do trabalho.

Por outro lado, também é certo que MARX, numa passagem do *Capital*, afirma que os objectos onde não há trabalho incorporado podem ter um preço, mas não têm valor. Porém, na mesma obra, MARX definiu o preço como a expressão monetária do valor. Logo, a dificuldade persiste. Como explica a teoria marxista que tenham um certo preço, logo valor, os bens que não custaram trabalho? Como explica MARX que certos objectos, como peças de mobiliário, porcelanas, cristais, livros, vinhos e outros, se valorizem com o simples decurso do tempo?

Aliás também pode incorporar-se trabalho num objecto e este não ter valor ou não aumentar aquele que já tinha. Suponhamos que um sábio trabalhou durante toda a sua vida em experiências tendentes à obtenção de uma vacina contra o cancro e que só conseguiu produzir uma substância que se verificou, afinal, ser completamente ineficaz. Nessa substância havia muitas horas de trabalho incorporado, e, contudo, ela não tinha qualquer valor. Do mesmo modo, se um mau pintor retocar uma tela de REMBRANDT, ele incorpora mais trabalho nesse objecto, mas só conseguirá desvalorizá-lo.

MARX previu estas objecções, pois afirmou que um objecto inútil não tem valor e que, se o objecto é inútil, igualmente inútil será o trabalho nele contido. Mas se, para um objecto ter valor é preciso que seja útil, o valor não provém apenas do trabalho, afinal, mas também da utilidade.

MARX reconheceu que o valor trabalho tinha de ser medido na base de certas condições técnicas. Quer dizer: o tecido produzido por uma hora de trabalho de uma operária que utiliza uma roca de fiar e o tecido produzido por uma hora de trabalho de uma operária que dispõe de maquinismos aperfeiçoados não têm o mesmo valor. O valor do segundo será superior. Mas, sendo assim, o valor não é determinado apenas pela quantidade de trabalho mas também pelas condições técnicas. Ora o aperfeiçoamento das condições técnicas resulta do

capital, porquanto a construção dessas máquinas aperfeiçoadas só foi possível pela existência de bens de reserva, de uma poupança. Durante o tempo em que um grupo de operários trabalhou, por exemplo, no aperfeiçoamento de uma máquina de fiar moderna, ninguém obteve qualquer rendimento do trabalho desses operários; foi necessária uma reserva de bens, um capital, para manter, entretanto, esses operários, para manter a vida de toda a empresa, de toda a organização que se dispôs a aperfeiçoar o mecanismo (1).

j) *A contribuição dos economistas matemáticos e dos neomarginalistas para uma teoria sintética do valor. A determinação do valor económico através do custo e da utilidade*

Como vimos, as teorias dos primeiros marginalistas, embora tivessem apresentado já uma análise cuidada do problema do valor, mantinham uma unilateralidade que se não harmoniza com as realidades. Os primeiros marginalistas pretendiam que só a procura, o consumo, a utilidade, em suma, embora combinada com a raridade, fixavam o valor dos bens. Mas será o custo de produção totalmente inoperante na determinação do valor?

As escolas económicas que maior interesse revelaram pelo estudo dos preços chegaram à conclusão de que, numa economia de mercado, eles resultam necessàriamente da oferta e da procura de bens, das posições psicológicas dos eventuais vendedores e dos eventuais compradores. Ora sendo o preço apenas a expressão monetária do valor, as causas das suas variações poderão ser também as causas das variações de valor. Porque não havemos de considerar o valor uma resultante da oferta e da procura, ou, abstraindo da posição particular dos bens no mercado, uma resultante do custo e da utilidade conjuntamente?

---

(1) Como melhor se verá adiante, o reconhecimento de que os capitais concorrem para a produção económica não implica necessàriamente a defesa de uma tese «capitalista». Aquele reconhecimento não diz respeito ao regime de propriedade, individual ou colectiva, dos capitais.

Já ALFREDO MARSHALL chegou a essa conclusão, tendo afirmado que os princípios da utilidade e do custo não se excluem, fornecendo cada um deles uma das condições necessárias à determinação dos preços. Também os economistas matemáticos extraíram da sua análise sobre a formação dos preços conclusões semelhantes. Para VILFREDO PARETO, nomeadamente, o estudo da formação dos preços torna indispensável ter em conta simultâneamente o custo de produção e a utilidade dos bens. De igual modo, os neomarginalistas americanos, como JOHN BATES CLARK e IRVING FISHER, e os neomarginalistas austríacos, como VON MISES, procuraram combinar as noções de custo e de utilidade marginal nas suas definições de valor económico. O valor seria, assim, o custo de produção da dose marginal.

6. Equilíbrio económico individual e equilíbrio económico geral

Como sabemos, a Economia Política encontra na sua base o chamado princípio da raridade, ou da escassez dos bens para satisfação da multiplicidade de necessidades dos homens. Sempre que a quantidade de bens disponíveis é superior às necessidades humanas normais, esses bens deixam de interessar à Economia Política.

Assim, dominado por necessidades múltiplas, cuja intensidade vai variando com o emprego dos bens aplicados à sua satisfação, rodeado de obstáculos que lhe impõem sacrifícios, penas, custos, cada sujeito económico estabelece em cada momento da sua vida uma hierarquia de necessidades e de custos, um plano de conduta orientado no sentido de lhe permitir o maior número de satisfações com o menor custo possível.

Esta preocupação de realizar a maior soma de satisfações com o menor número de sacrifícios traduz-se no *princípio hedonístico*, que tem sido objecto de constantes críticas por parte de alguns dos autores que não admitem que a Economia Política possa constituir um ramo do conhecimento destituído de sentido moral. Não nos parece, no entanto, que essa preocupação efectivamente dominante nos sujeitos económicos de obter a maior soma de satisfações com o menor número

de sacrifícios seja, em si mesma, imoral. Tudo dependerá da natureza das satisfações que se procuram, que tanto podem ser egoístas, grosseiras, como de ordem superior, e até altruístas. Parece que os críticos do princípio hedonístico apenas tiveram em vista satisfações puramente materiais; e por isso lhes repugnou que uma ciência afirmasse como tendência geral a preocupação humana de realizar o máximo de satisfações com o mínimo de sacrifícios, sem sequer procurar reagir contra essa tendência.

Mas pode um homem de negócios, por exemplo, procurar realizar a maior soma de satisfações, esforçando-se para isso em obter lucros avultados da sua empresa, e, no entanto, não empregar esses lucros na satisfação de necessidades grosseiras, tentanto, antes pelo contrário, satisfazer necessidades de elevação do seu nível cultural e estético, comprando livros e colecções de arte, ou satisfazer necessidades de pura filantropia. Prestando auxílio a famílias pobres, esse homem de negócios satisfaz necessidades materiais daquelas mesmas famílias, mas satisfaz também necessidades de ordem espiritual que são suas próprias. Auxiliando o seu semelhante, esse homem de negócios está contribuindo para o seu próprio bem-estar, realiza o máximo de satisfações.

E se nem todos, nem a maior parte, reagem como o homem de negócios do nosso exemplo, não parece que a culpa possa razoàvelmente atribuir-se ao princípio hedonístico, no qual vamos basear o conceito de equilíbrio económico individual. Este equilíbrio económico individual obtém-se pela realização do plano de conduta do sujeito económico considerado, que procurará satisfazer todas as necessidades de tal modo que as utilidades marginais dos bens empregados sejam iguais e que sejam também iguais as utilidades marginais ponderadas de todos os bens por ele produzidos. Verificada essa igualização de utilidades marginais, o indivíduo considerado terá realizado o seu equilíbrio económico.

Assim, o *equilíbrio económico individual* será alcançado: 1) pela satisfação das necessidades de tal modo que se obtenha uma igual utilidade marginal de todos os bens empregados na satisfação das diversas necessidades; 2) pela produção de bens em tais condições que as utilidades marginais ponderadas de todos os bens produzidos sejam iguais.

Mas no plano da Economia Política uma situação de equilíbrio só pode ser momentânea. Basta que surja uma nova necessidade, que varie a intensidade de uma outra necessidade, ou que um custo se modifique, para que o sujeito económico seja obrigado a rever todo o seu plano. Constantemente surgem necessidades novas e constantemente está variando o custo de produção de bens necessários para a satisfação dessas necessidades. E, por isso, cada sujeito económico é obrigado, de momento a momento, a rever o seu próprio plano, a procurar novas posições de equilíbrio.

Esta tendência de cada sujeito económico para um equilíbrio individual na satisfação das suas necessidades determina movimentos interdependentes, os quais traduzem uma tendência que domina toda a comunidade económica em que esses sujeitos se integram: a tendência para um *equilíbrio económico geral*, para uma igualização de satisfações e de custos, de utilidades e de desutilidades. Numa economia monetária são as oscilações de preços que traduzem essa tendência para um equilíbrio económico geral. Quer dizer: o equilíbrio económico geral é a resultante das diversas tendências individuais para a realização de um equilíbrio económico individual; e os movimentos oscilatórios em torno desse ponto de equilíbrio são-nos revelados, numa economia monetária, pelas variações de preços. O equilíbrio económico geral resultará do nivelamento das utilidades marginais ponderadas dos bens transaccionados no mercado.

Estes conceitos de equilíbrio, individual e geral, são puras abstracções, porquanto a visão dos planos económicos, quer individual quer geral, nunca nos revela situações de perfeito equilíbrio mas sim permanentes movimentos oscilatórios, de amplitude normalmente assimétrica, orientados no sentido de uma determinada tendência, de tal modo que, à medida que essa tendência se acentua, o ponto de equilíbrio se vai também deslocando.

A noção de equilíbrio económico geral que aqui delineámos corresponde à concepção individualista, para a qual ele resulta da interdependência das posições de equilíbrio individual. É ainda hoje a noção mais corrente entre os autores; no entanto, ela tem sido criticada por muitos dos que procuram introduzir na Economia Política preocupações de ordem social. Segundo esses, dizer que o equilíbrio económico geral resulta da soma de equlíbrios económicos individuais implicaria

um completo desprezo pelo problema da distribuição dos bens entre os vários membros da colectividade. Na concepção clássica também o indigente que aplica racionalmente os escassos bens que possui igualiza as utilidades marginais desses bens, realiza o seu equilíbrio económico individual e contribui para o equilíbrio económico geral. E poderá dizer-se que realiza o seu equilíbrio económico geral uma sociedade em que a maioria dos membros sejam indigentes ou apenas possuam os bens indispensáveis para satisfação das necessidades essenciais? Os economistas dominados por preocupações de ordem social respondem que não, propondo critérios de determinação desse equilíbrio económico geral que permitam coordenar os fins individuais com os fins sociais. Um desses critérios seria o critério colectivista da *igualdade de satisfações*. O equilíbrio económico geral seria obtido pela distribuição dos bens económicos de tal modo que se verificasse uma igual satisfação de todas as necessidades individuais.

Noutra concepção, à qual repugna um critério violentamente igualitário de satisfação de necessidades, o equilíbrio económico geral atinge-se pela distribuição dos bens económicos pela forma mais adequada à realização do bem comum e da justiça social, que visa essencialmente à conservação, ao desenvolvimento e ao aperfeiçoamento da pessoa humana. É este o conceito de equilíbrio económico geral das escolas sociais católicas.

7. Ciclos económicos e flutuações económicas

a) *As ideias de crise e de ciclo*

No plano do conhecimento empírico sempre os movimentos económicos e uma certa regularidade a que parecem obedecer impressionaram o espírito dos observadores. A sucessão dos períodos de boas e más colheitas, das vacas gordas e das vacas magras, já certamente se impusera às reflexões dos homens muito antes de José ter interpretado

o sonho do Faraó (1). Só a concepção abstracta, simplificadora, dos clássicos poderia basear a vida económica num equilíbrio estável.

Foi essa mesma concepção abstracta que dificultou extraordinàriamente a construção de uma teoria económica dinâmica, susceptível de explicar a sucessão dos condicionalismos, que só nos nossos dias se tem formado. Entorpecidos pelos prestígio do pensamento clássico, os economistas do século passado, postos em frente da realidade dos movimentos económicos, nem sempre tiveram a coragem de afirmar a sua generalidade. É bem característica a posição assumida em face do problema das crises; na impossibilidade de negar que elas correspondem a rupturas do equilíbrio geral, os autores novecentistas afirmaram a sua natureza patológica, tentanto geralmente removê-las dos quadros das suas construções.

Coube aos economistas do nosso século a afirmação de que os fenómenos económicos se caracterizam pelo movimento, de tal modo que a vida económica não corresponderá a um «ser» mas a um «devir». Dois instantâneos da vida económica nunca poderão reflectir a mesma imagem, a mesma conjuntura. E a representação gráfica dos movimentos económicos revelou-nos que eles não são normalmente rectilíneos, mas curvilíneos, mais precisamente ondulatórios.

Após esta verificação de ordem estatística, não tem faltado quem dela procure extrair, por indução, princípios gerais, relacionando a forma ondulatória dos fenómenos económicos com a forma igualmente ondulatória de fenómenos de diversa natureza.

Com efeito, os movimentos ondulatórios parecem envolver grande parte das manifestações da natureza. A vida dos animais descreve uma curva mais ou menos ondulatória, representativa das fases ascendente e descendente do seu vigor; a luz e o som, embora apresentando-se aos nossos sentidos como contínuos, são descontínuos na sua estrutura, propagando-se por forma ondulatória; as próprias ideias, as teorias, as doutrinas, lançadas num certo meio social, propagam-se por ondas que bem definem o entusiasmo com que são acolhidas e o abandono a que são votadas quando em presença de um condicionalismo

---

(1) Génesis, 41.

hostil ou quando já desprovidas de novidade que domine os espíritos dela sequiosos. Mais tarde, acontece, por vezes. que alguém as vai buscar a esse mesmo esquecimento em que recaíram para, depois de rejuvenescidas, descreverem o ramo ascendente de uma nova onda ideológica.

Porque não será a economia ondulatória também, já não no sentido ideológico mas no plano da própria evolução dos fenómenos?

Com efeito, os mais importantes movimentos económicos apresentam-se-nos de forma ondulatória. Mesmo em relação àqueles movimentos que vulgarmente se designam por tendências gerais, permanentes (*trends*), é de admitir a hipótese de que só ofereçam uma forma rectilínea quando observados num espaço de tempo de poucos séculos; enquadradas num movimento eterno, ou muito longo, que nos escapa inteiramente, é possível que essas tendências se nos apresentem como pequenos troços, parecendo rectilíneos, de curvas gigantescas.

Mas esta concepção, ainda mal delineada, de uma economia ondulatória, é o produto de um século de análise do chamado *ciclo económico*, cujo estudo encontra a sua origem na necessidade de explicar as crises de sobreprodução (1).

Os povos conheceram, desde a mais remota antiguidade, crises de penúria, consistindo numa produção insuficiente para a capacidade de escoamento revelada pelo consumo. Essas crises, bem características da Idade Média, achavam-se estreitamente ligadas à infelicidade das colheitas e à dificuldade e lentidão dos transportes, que ainda não permitiam compensar a baixa produção de uma província com a alta produção verificada noutra. Mas se o relato histórico familiarizara os investigadores com as crises de penúria, ele não lhes dera ainda exemplos

---

(1) À expressão «ciclo» (do grego *kyklos*, círculo) corresponde uma ideia genérica de movimento evolutivo continuado, de período de tempo que se renova sucessivamente, com caracteristicas iguais ou semelhantes. Assim se refere, no campo da Astronomia, o ciclo lunar e o ciclo solar; na literatura, o ciclo épico, o ciclo carolíngio, etc. Também a expressão «crise» deriva do grego (de *Krisis* e de *krisein*, separar, julgar), significando um momento de indecisão, ou de separação entre duas situações diversas. Nesse sentido se fala de crise em relação ao processo evolutivo de uma doença, em relação a acontecimentos políticos (ex.: crise ministerial), etc.

de crises de sobreprodução, ou seja, exemplos de miséria na abundância. Ainda hoje o fenómeno não deixa de causar certa perplexidade, que costuma ser aproveitada pelos doutrinadores socialistas, os quais aos vícios do capitalismo imputam a referida contradição.

Logo no começo do século XIX alguns economistas, como THORNTON e CAREY, depararam com o problema das crises de sobreprodução. Tendo-se afigurado a JEAN-BAPTISTE SAY, o conhecido doutrinador da escola clássica francesa, que a admissibilidade da existência de tais crises poria em risco a ideia de uma ordem natural imutável e benéfica, em que comungava com os fisiocratas e com os clássicos ingleses, não hesitou aquele autor em negar, pura e simplesmente, com base na sua *lei dos mercados*, a possibilidade de crises de sobreprodução geral. As chamadas crises de sobreprodução seriam meros acidentes, de duração e efeitos restritos, e indispensáveis para o progresso da economia e da técnica.

SISMONDE DE SISMONDI foi o vigoroso contraditor de JEAN-BAPTISTE SAY, afirmando a inevitabilidade das crises de sobreprodução geral, pelo crescente emprego de maquinismo e pelo baixo poder de compra das grandes massas.

Negada a excelência dos mecanismos naturais, pelos próprios clássicos da corrente pessimista, levantava-se o problema de saber se o encadeamento dos fenómenos económicos seria dominável pela vontade do homem, problema que aquela corrente resolveu negativamente. Os socialistas, porém, sustentaram que esse domínio seria possível e que ele evitaria as referidas crises de sobreprodução.

b) *A análise das crises e dos ciclos. Tipos de ciclos económicos*

Entretanto, a industrialização despertava um novo interesse pelas crises, que passaram a apresentar um carácter acentuadamente rítmico, que já WADE, em 1833, e mais tarde STUART MILL, puseram em evidência. E embora a expressão «crises comerciais» e o seu respectivo conceito se tivessem tornado correntes na Inglaterra, a partir de 1849, foi um economista francês, CLÉMENT JUGLAR, quem, numa obra publicada em 1869, realizou a primeira análise cuidada do fenómeno económico

designado por «crise», estudando sobretudo os seus sintomas precursores: aumento de produção e de consumo, elevação de preços e de salários, operações de especulação, etc. Baseada em larga cópia de dados estatísticos, a obra de JUGLAR já não considera a crise como um fenómeno económico isolado, mas sim como uma fase do movimento cíclico. Este compreenderia três períodos: *prosperidade*, *crise* e *depressão*, sucedendo-se regularmente na continuidade da vida económica.

E essa regularidade dos períodos de prosperidade, de crise e depressão, sucedendo-se num lapso de tempo variável entre sete e onze anos, pareceu, a partir da obra de JUGLAR, de tal modo vincada, que se passou a falar correntemente de *ciclos económicos*, embora a circunstância de os fenómenos económicos dependerem sempre de causas muito fluidas aconselhasse uma designação mais modesta, de *oscilações*, como mais tarde foi proposto por MOORE, ou de *flutuações*, como tem pretendido PIGOU.

O desenvolvimento dos estudos destes problemas levou porém os investigadores à conclusão de que os *ciclos* JUGLAR, de duração variável entre sete e onze anos, não abrangiam todos os movimentos rítmicos da Economia. Além daqueles, e deles independentes, notavam-se os *movimentos sazonais*, determinados pelas culturas agrícolas, pelo aproveitamento das forças naturais, pelas oscilações climatéricas, pelas épocas de feiras e mercados, pelos usos e costumes que provocam certa animação nas transacções em épocas fixas do ano.

Para além dos movimentos sazonais e dos «ciclos JUGLAR», ainda as oscilações demográficas, os progressos técnicos, a produção do ouro e outros fenómenos, determinariam movimentos económicos ondulatórios de longa duração. E, acima de todos esses movimentos, ainda se poderia traçar uma linha rectilínea, ou afigurando-se-nos rectilínea, que definisse uma tendência secular («*trend*»).

Em rigor, poderiam considerar-se inúmeros ciclos económicos sobrepostos: diários, semanais, mensais, sazonais, pequenos ciclos de quarenta meses (*ciclos* KITCHIN, nome do autor que pôs em relevo a sua verificação, em 1923, num artigo da *Review of Economic Statistics*), ciclos médios de sete a onze anos (*ciclos* JUGLAR), *ciclos de construção*, ou hiperciclos, de dezassete a dezoito anos, ciclos largos de meio século, ou *ciclos* KONDRATIEFF, do nome do economista russo que tentou

demonstrar a sua existência(1), *ciclos plurisseculares*, cuja hipótese foi formulada por LUCIEN MARCH.

Não obstante distinguirem estes diversos tipos de movimentos cíclicos, os economistas quase têm desprezado o estudo dos pequenos movimentos e dos movimentos sazonais, que se lhes afiguram irremovíveis, por ligados ao ritmo natural da produção, assim como dos movimentos de longa duração, por insuficiência de dados estatísticos para o seu estudo e, talvez também, por serem pouco espectaculares, sem grande interesse no desenvolvimento das reacções quotidianas.

Foi sobretudo ao estudo dos ciclos médios ou *ciclos* JUGLAR que a doutrina económica se dedicou, começando por descrevê-los e passando a lançar-se em tentativas de determinação das suas causas, na esperança de poder prevê-los e dominá-los.

Os primeiros economistas que analisaram o fenómeno, e entre eles JUGLAR, como vimos, distinguiam apenas dois períodos no ciclo, o de prosperidade e o de depressão, separados por um momento designado por crise ou *crack*, em virtude do início da depressão ser geralmente brusco, muitas vezes marcado por um *crack* de bolsa, como o de 1873 em Viena, o de 1920 em Paris e o de 1929 em Nova Iorque. Mas uma análise mais minuciosa levou MITCHELL e outros autores ao reconhecimento de quatro fases no desenvolvimento do ciclo: *prosperidade*, *crise* ou *regressão*, *depressão* e *renascimento*. A fase de prosperidade seria caracterizada pelo desenvolvimento da produção, pela expansão do crédito e da circulação monetária, pelo pleno emprego; a fase de depressão pela queda da produção, pelo retraimento do crédito e pelo desemprego. A crise e o renascimento corresponderiam a períodos de transição.

---

(1) Estes ciclos Kondratieff, muitas vezes designados por «ondas largas», são de difícil demonstração, precisamente pela sua extensão e pela falta de dados estatísticos que ofereçam relativa segurança anteriores ao último quartel do século XIX. A admitir-se a tese de Kondratieff, a violência da crise de 1929-30 poderia ser atribuída à coincidência do momento crítico de um ciclo Juglar e do momento crítico de um ciclo Kondratieff. Esta explicação contrariou aqueles que viram na crise de 1929-30 um prenúncio seguro da quebra das estruturas capitalistas e parece ter determinado a perda de prestígio de Kondratieff no campo do pensamento marxista.

Não obstante tentarem caracterizar as várias fases dos movimentos cíclicos, têm reconhecido geralmente os economistas que não há dois ciclos económicos que apresentem semelhança absoluta; apenas se poderão apontar algumas características comuns.

É de notar que os diversos ciclos referidos não se excluem uns aos outros. Pode admitir-se que coexistam, incluindo-se num ciclo JUGLAR dois ou três ciclos KITCHIN, num ciclo KONDRATIEFF quatro ou cinco ciclos JUGLAR, etc.

c) *A explicação dos ciclos económicos*

Considerada a estrutura do ciclo económico, cumpre definir o seu complexo etiológico, a sua explicação causal.

É neste ponto que surgem as mais profundas divergências entre as inúmeras teorias do ciclo, tão afastadas pelos fundamentos e pelas conclusões que se impõe uma classificação. WESLEY MITCHELL distinguiu as teorias do ciclo repartindo-as por três categorias: físicas, como a de STANLEY JEVONS; sentimentais, como a de PIGOU; e institucionais como a de SCHUMPETER. VON HABERLER e SAMUELSON adoptaram classificações mais simples, agrupando as teorias do ciclo por duas categorias: *externas* e *internas*.

Serão externas aquelas teorias que explicam o ciclo através de fenómenos estranhos à Economia. É o caso da teoria das manchas solares, de STANLEY JEVONS, segundo a qual aquelas manchas, influindo tanto no estado das culturas como na disposição de espírito dos indivíduos, comunicando-lhes ora optimismo, ora pessimismo, conforme as suas próprias alterações, seriam a causa dos movimentos económicos cíclicos. Mais recentemente, em 1914, o Prof. MOORE afirmou que a razão das crises económicas estaria nas variações meteorológicas, por sua vez dependentes dos movimentos do planeta Vénus, formulando assim uma outra teoria externa do ciclo. Igualmente externas são as teorias que explicam os movimentos económicos pela descoberta de jazigos auríferos, pelo crescimento das populações, pelas descobertas científicas e inovações técnicas, pelas guerras e outros fenómenos políticos, etc.

Serão internas todas as teorias que atribuam a causa do ciclo ao mecanismo dos sistemas económicos, como, por exemplo, a teoria de HAWTREY, que o explica pela restrição do crédito.

Actualmente, nota-se a tendência para rejeitar as teorias externas. No entanto, afigura-se-nos, sem querermos fazer ressurgir a teoria das manchas solares de STANLEY JEVONS, que a Economia não pode isolar-se, não deve criar uma teoria pura que torne impenetráveis o mundo dos fenómenos económicos e o mundo dos fenómenos não económicos. E as teorias internas apresentam esse perigo de segregação, podendo levar-nos a concluir que só os factos económicos podem exercer influência no ritmo cíclico. O Prof. SAMUELSON compreendeu bem a importância do problema quando afirmou a necessidade de combinar elementos internos e externos para a explicação do ciclo. As oscilações económicas teriam por causas primárias fenómenos externos, impulsos externos, tais como as inovações técnicas, o crescimento demográfico, etc.; mas esses impulsos actuariam sobre certos mecanismos a que correspondem reacções específicas, que os amplificam ou que os restringem, conforme os casos. O princípio económico da *aceleração*, ou do *acelerador*, que traduz a influência do desenvolvimento ou da estabilização da procura de produtos acabados, da procura dos meios de produção respectivos, é fundamental nesta matéria.

As *teorias do subconsumo* são por certo das mais antigas na explicação das crises e dos movimentos cíclicos em que se integram. Essa ideia do subconsumo como explicação de certas tendências depressivas das actividades já a encontramos em SISMONDI e em MALTHUS e, com maior rigor, em RODBERTUS e MARX. Na análise moderna das oscilações cíclicas tem lugar de relevo a teoria do subconsumo defendida por HOBSON, numa obra publicada em 1930, *Rationalisation and Unemployment*. Segundo estas teorias do subconsumo, a causa das crises e das depressões estaria no baixo consumo das grandes massas populacionais, por falta de poder de compra, e no também reduzido consumo das classes elevadas, pela sua tendência para entesourar reservas monetárias que poderiam ser empregadas numa elevação do nível de consumo.

A esta ideia de subconsumo aparece por vezes ligada a noção de sobreinvestimento ou sobrecapitalização. Assim, MARX combinou os dois conceitos na sua tentativa de explicação das perturbações verificadas nas estruturas capitalistas. Mas podem distinguir-se, por apre-

sentarem autonomia, as teorias do sobreinvestimento, como a de TUGAN--BARANOWSKI, que explica o ciclo pela formação excessiva de bens de produção, no interesse da classe capitalista. Concepções semelhantes têm sido defendidas por SPIETHOF, CASSEL, ANSIAUX, VON MISES e HAYEK. O ritmo cíclico seria determinado pelo alargamento e pela restrição da poupança, indispensável para que se desenvolvam indústrias novas ou se adoptem modernos processos de fabrico.

KNUT WICKSELL, o fundador da escola de Estocolmo, à qual a Economia deve larga contribuição, sem se afastar fundamentalmente das construções que explicaram o ciclo pelo sobreinvestimento, formulou uma hipótese sobre a influência da taxa de juro nos movimentos de longa duração dos preços, que poderia ser aproveitada, embora ele próprio não o tenha feito, para explicar o ciclo. Segundo WICKSELL, as flutuações de preços seriam causadas pelo maior ou menor afastamento entre a taxa de desconto e a *taxa natural de juro*, que seria a taxa de reprodutividade dos capitais.

Embora se possa dizer que essa taxa natural de juro constitui uma pura abstracção, por indeterminável, não se pode deixar de reconhecer que o referido conceito, formulado por WICKSELL, constitui como que um ponto de passagem da velha para a nova doutrina económica, permitindo também integrar todo o problema do ciclo numa teoria geral do desenvolvimento económico.

Também a concepção keynesiana dos movimentos cíclicos se não afasta do pensamento de WICKSELL. Para KEYNES, a regularidade do ciclo depende das variações da *eficácia marginal do capital.* Assim, o remédio para as crises, causadas ou agravadas pela excessiva poupança, estaria no abaixamento da taxa de juro. Mas como, perante um clima pessimista, esse abaixamento pode ser insuficiente para estimular os empresários, o Estado deveria realizar grandes empreendimentos, nos períodos de depressão.

Num ângulo de visão muito diverso, e bastante original, se coloca LIONEL ROBBINS. Embora não tenha tentado formular uma teoria geral do ciclo, ROBBINS observa que as depressões económicas anteriores a 1930 não tiveram magnitude que se aproximasse sequer da então iniciada, que, pelos seus efeitos trágicos, impressionou particularmente os observadores. Ora essa magnitude deve ser explicada pelo *abandono dos princípios tradicionais da economia*, e pela violência do intervencio-

nismo estadual. Apesar do prestígio do Prof. ROBBINS, esta sua construção não parece ter exercido grande influência, talvez pela força de numerosos factores psicológicos e políticos que se lhe opõem claramente.

A teoria monetária de HAWTREY atribui a sucessão dos períodos de prosperidade e depressão às *flutuações do crédito bancário*. Uma expansão do crédito provocaria um maior volume de despesas e um aumento dos preços. E por isso nem seria necessário empreender grandes trabalhos públicos, como pretendia KEYNES, para dominar a depressão; bastaria uma larga concessão de crédito e uma avisada política de *open market* (1). Aliás, segundo HAWTREY, estando a expansão do crédito ligada a um encaixe metálico dos bancos, desde o abandono do padrão-ouro que, a bem dizer, não haveria ciclos, porque os períodos de prosperidade e depressão tinham perdido a sua regularidade. HAWTREY aconselhou também, a fim de se amortecerem os movimentos cíclicos, que se renunciasse ao padrão-ouro e se criasse uma moeda bastante elástica (2).

A tecnocracia também ofereceu a sua contribuição para a teoria do ciclo, sobretudo através das afirmações de um dos chefes do *movimento tecnocrático* americano, THORSTEIN VEBLEN. Segundo ele, o ciclo teria origem na circunstância de a vida económica ser dominada por fins de lucro, por critérios comerciais e não por critérios técnicos. Se a direcção da Economia fosse confiada a técnicos e não a homens de negócios, desapareceriam os inconvenientes das oscilações cíclicas.

Pelo seu optimismo, representam uma posição característica em face do problema do ciclo as teorias de CARL SNYDER e de VON HABERLER, para quem as crises são apenas *paragens transitórias na marcha progressiva do desenvolvimento económico*. A mesma confiança revelou o Prof. SCHUMPETER, ao formular a sua *teoria da inovação*, que tem exercido grande influência no pensamento económico das últimas décadas. Segundo SCHUMPETER, a prosperidade ou expansão («*boom*»)

---

(1) Trata-se de uma política a executar pelos departamentos estaduais de Tesouraria ou pelos Bancos Centrais no sentido de vender ou comprar títulos de crédito no respectivo mercado conforme se nota excesso de moeda ou falta de moeda em circulação

(2) Vd. infra cap. VII

seria determinada pelas inovações que alguns empresários lançam no mercado. Notando o sucesso alcançado por esses empresários, outros procuram adoptar os mesmos processos; e como um certo intervalo de tempo separa o aparecimento dessas inovações no mercado e a produção por parte dos últimos empresários, que procuram seguir os mesmos processos, os artigos acabam por ser oferecidos em quantidades excessivas. E daí a crise e a depressão («*slump*») consequente.

Também na ideia de inovações técnicas assenta a explicação do ciclo do Prof. ALVIN HANSEN e da professora americana MINNIE ENGLAND.

Estas teorias da inovação ligam-se às *teorias psicológicas*, como a velha teoria de JOHN MILLS e como a de PIGOU, que defendeu a tese segundo a qual o ciclo é determinado por um contágio de previsões dos sujeitos económicos, umas vezes optimistas, outras vezes pessimistas. Também se encontram nas teorias da inovação bastantes pontos de contacto com o pensamento de ALBERT AFTALION e de BÖHM-BAWERK em matéria de ciclos económicos.

Para AFTALION, a causa das flutuações cíclicas está no *ritmo da oferta;* e este depende das condições técnicas. As indústrias de bens de produção, sobretudo de matérias-primas, são estimuladas pela procura das indústrias intermediárias e incrementam a sua actividade; mas como esse desenvolvimento da produção se estende por um certo período de tempo, quando as indústrias de bens de produção oferecem os seus artigos já se pode verificar algum retraimento no mercado, o que as obrigará a vendê-los a preços mais baixos. É a crise. No entanto, a sobreprodução de certos objectos de consumo não significa que os rendimentos sejam insuficientes para os comprar, mas que a sua utilidade marginal baixou. Assim, o ciclo é determinado, na concepção de AFTALION, por um atraso de ordem técnica entre uma certa situação do mercado e a constituição da utensilhagem que corresponderia à respectiva procura. E assim se explica a maior intensidade das crises modernas: a utensilhagem moderna é cara e a sua produção demorada.

Em termos semelhantes se desenvolve a teoria de BÖHM-BAWERK, que dividiu as indústrias por três planos: de consumo, intermédias e de produção. Quando se intensifica a procura vão-se desenvolvendo sucessivamente as indústrias de consumo, as intermédias e as de produção. Mas como estas se acham muito distanciadas do consumidor, quando

modificam os seus processos de trabalho já as condições do mercado podem ser diversas, tornando impossível a colocação dos respectivos produtos.

d) *O domínio dos ciclos económicos e a permanêcia das flutuações económicas*

Embora os movimentos económicos cíclicos possam ser explicados, segundo se nos afigura, através de vários elementos externos, a que já nos referimos, de diversos elementos económicos, entre eles as condições técnicas da produção, admissìvelmente nos termos indicados por AFTALION e BÖHM-BAWERK, assim como pela imperfeição das previsões económicas, alguns autores, perante a diversidade de teorias sobre as causas do ciclo, adoptaram uma atitude agnóstica, para a qual não interessa determinar a causa dos movimentos económicos mas sim prevê-los, devendo a tarefa dos economistas limitar-se à observação. A esta ideia correspondeu a construção dos *barómetros* do Instituto de Harvard, assim como os trabalhos do alemão WAGEMANN e dos franceses LESCURE e SAUVY.

Relacionada com estas teorias estatísticas, alheias a princípios teóricos, acha-se a tendência para submeter as crises a uma terapêutica monetária independente de quaisquer doutrinas, ou eclética em relação a elas. Assim, tem-se preconizado uma política de taxa de desconto; a constituição de um reservatório de divisas estrangeiras em tempo de prosperidade; o *open market;* a reflação, isto é, a elevação dos salários monetários, para aumento do poder de compra, ou, com mais propriedade, para redistribuição do poder de compra; a fiscalização do crédito e das operações de especulação, etc.

A par desta terapêutica monetária, têm sido aconselhados também outros meios intervencionistas e dirigistas orientados no sentido de dominar os ciclos económicos. Esses meios respeitam sobretudo à política aduaneira, destinada a facilitar os contágios bons e evitar os maus; aos investimentos em obras públicas, ao regime dos impostos e à organização do orçamento do Estado.

Após um século de elaboração doutrinária em torno do conceito de ciclo, que permitiu a acumulação de teorias inúmeras, das quais

referimos apenas algumas das que nos pareceram mais representativas, não só não foi possível adoptar ainda uma construção que se impusesse pela sua superioridade em relação a todas as outras, como nos achamos perante o problema de saber se não terá sido nalguma medida inútil todo o esforço desenvolvido, em virtude de o conceito de ciclo se ter tornado anacrónico perante o crescimento do sector público e do domínio estadual da vida económica.

A afirmação do desaparecimento da regularidade cíclica já não é recente. Encontramo-la num artigo que HAWTREY escreveu em 1926, no qual se sustenta a tese de que, a partir da Grande Guerra, se não pode falar de ciclo económico. Nessa ordem de ideias, e tendo de reconhecer que, de então para cá, o domínio da Economia pelos poderes públicos se tornou bastante mais forte, seria forçoso concluir que o conceito de ciclo só teria papel a desempenhar nos quadros da história económica. Mas não parece que assim seja. Admitir que a intervenção ou o dirigismo tenham podido destruir o ciclo económico é atribuir-lhes um poder de que não dispõem. A acção governamental tem-se limitado a atenuar os movimentos cíclicos. No entanto, embora em consequência dessa acção o ciclo económico nem sempre se desenvolva com a sua antiga nitidez, o que muitas vezes é desejável, alguns movimentos económicos do após-guerra levam a admitir a permanência do ciclo e da sua ameaça de uma depressão profunda. Não apenas nos países capitalistas mas também nos países socialistas, ao menos naqueles mais industrializados.

Os neoliberais sustentam mesmo que as políticas intervencionistas e dirigistas se limitaram a uma obnubilação do ciclo económico, o qual se teria tornado mais perigoso ainda nas últimas décadas pelo desaparecimento dos prenúncios avisadores que, noutros tempos, impeliam a correcções e tornavam possível um retorno espontâneo ao equilíbrio. Aquela mesma obnubilação poderia colocar-nos abruptamente em face de situações económicas indesejáveis e irreprimíveis.

Do que não é lícito duvidar, em qualquer caso, é da permanência de flutuações, que constantemente se nos revelam, através da análise das mais diversas estruturas económicas. E, para o estudo dessas flutuações, ou oscilações, embora bastante menos regulares do que os ciclos, oferecem quase sempre interesse os conhecimentos adquiridos através das teorias do ciclo.

BIBLIOGRAFIA

Arthur B. Adams — *Economics of Business Cycles* — Nova Iorque, 1925.

Johan Akerman — *Structures et Cycles Économiques* (trad. franc.) — Paris, 1955.

Riccardo Bachi — *Principii di Scienza Economica* (vol. I) — Milão, 2.ª ed., 1947.

C. Bresciani- Turroni — *Corso di Economia Politica* (vol. I) — Milão, 2.ª ed., 1953

Bento Carqueja — *Economia Política* (tomo I) — Porto, 1926.

Paulo de Pitta e Cunha — *Equilíbrio Orçamental e Política Financeira Anticíclica* — Lisboa, 1962.

Gérard Dehove — *Les Concepts Fondamentaux*, in «Traité d'Économie Politique» de Louis Baudin — Paris, 3.ª ed., 1960

Ferdinando di Fenizio — *Economia Politica* — Milão, 2.ª ed., 1951.

António de Sousa Franco — *Políticas Financeiras e Formação do Capital* — Lisboa, 1972.

Henri Guitton — *Les Fluctuations Économiques*, in «Traité d'Économie Politique» de Louis Baudin — Paris, 3.ª ed., 1960.

Gottfried Von Haberler — *Prospérité et Dépression* — Genebra, 1939.

Lewis H. Haney — *Value and Distribution* — Nova Iorque, 1939.

E. C. Harwood — *Cause and Control of the Business Cycle* — Londres, 1932.

J. R. Hicks — *Value and Capital* — Oxford, 2.ª ed., 1946.

Nikolai D. Kondratieff — *Las Ondas Largas de la Economia* (trad. esp.) — Madrid, 1946.

Oskar Lange — *Economia Politica* (trad. esp.) — México, 1969

Maurice W. Lee — *Economic Fluctuations* — Illinois, 1955.

João Pinto da Costa Leite (Lumbrales) — *Ensaio sobre a Teoria das Crises Económicas* — Coimbra, 1933.

Economia Política (vol. I) — Coimbra, 1963.

Marnoco e Souza — *Tratado de Economia Política* — Coimbra, 1917.

Karl Marx — *Le Capital* (trad. franc.) in «*Oeuvres de Karl Marx*» — Paris, 1965.

Armindo Monteiro — *Ensaio de um Curso de Economia Política* — Coimbra, 1923.

Gaëtan Pirou — *La Valeur et les Prix* — Paris, 1948.

Paul A. Samuelson — *L'Économique* (trad. franc.) 8.ª ed· — Paris, 1972.

Joseph Schumpeter — *History of Economic Analysis* — Nova Iorque, 1954.

G. L. S. Shackle — *A Scheme of Economic Theory* — Cambridge, 1965.

Francesco Vito — *Introduzione alla Economia Política* — Milão, 14.ª ed., 1961.

Alberto Pinheiro Xavier — *Política Orçamental e Economia de Mercado* — Lisboa, 1970.

CAPÍTULO IV

EVOLUÇÃO DO PENSAMENTO E DOS FACTOS ECONÓMICOS

1. *Importância do estudo da história da Economia. Sistemas económicos e estruturas económicas*
2. *As economias primitivas*
3. *O pensamento económico da Antiguidade e os condicionalismos económicos da cidade antiga*
4. *A Economia medieval; doutrina e factos*
   a) *O Cristianismo e as concepções económicas*
   b) *Os conceitos de justo preço e de justo salário*
   c) *A condenação do juro. Subordinação da Economia a fins transcendentes. Reflexos do pensamento económico medieval na doutrina portuguesa*
   d) *A elaboração da teoria metalista do valor da moeda pela doutrina económica medieval*
   e) *A evolução do condicionalismo económico medieval*
   f) *O pensamento económico de Ibn Khaldûn*
5. *O mercantilismo*
   a) *O ambiente do século XVI e as suas repercussões económicas*
   b) *O ouro da América e os problemas monetários*
   c) *O mercantilismo e as suas formas*
   d) *O mercantilismo espanhol: características gerais*
   e) *O mercantilismo industrial ou colbertismo: conceito e projecção*

f) *O sistema mercantilista inglês ou da balança de comércio*
g) *As ideias mercantilistas em Portugal*
h) *As críticas ao mercantilismo*

6. *A corrente fisiocrática*

a) *O racionalismo setecentista e o conceito de ordem natural*
b) *Características da corrente fisiocrática; o conceito de «produto líquido»*
c) *Conclusões da corrente fisiocrática*
d) *A contribuição da fisiocracia para o desenvolvimento da Economia Política*
e) *O pensamento fisiocrático em Portugal*

7. *A escola clássica inglesa*

a) *A obra de* ADAM SMITH *e a sua projecção*
b) *Os pessimistas ingleses: características gerais da corrente pessimista*
c) *A teoria da população de* MALTHUS
d) *A teoria da renda e a teoria do salário de* RICARDO
e) *Crítica da corrente pessimista inglesa*
f) *O liberalismo heterodoxo:* STUART MILL

8. *A escola clássica francesa*

a) JEAN-BAPTISTE SAY *e a sua teoria dos mercados*
b) *Os exageros da corrente optimista:* BASTIAT e DUNOYER

9. *Influência das escolas clássicas em Portugal*

10. *A economia norte-americana do século XIX e o optimismo de* HENRY CAREY

11. *A reacção nacionalista*

a) *A escola romântica alemã*
b) LIST *e a sua teoria das forças produtivas*

12. *A reacção metodológica da escola histórica*

13. *A reacção sentimental*

a) *O optimismo clássico e a miséria das classes operárias na primeira metade do século XIX*
b) SISMONDI *e o seu intervencionismo económico*

c) *A reacção intervencionista dos chamados «socialistas catedráticos»*
d) *O socialismo utópico: raízes. históricas. Algumas manifestações no decurso do século XIX.*
e) *As revoluções socialistas do século XIX. A* Fabian Society *e o «socialismo imperial» alemão*

14. *O socialismo científico*
    a) *O socialismo científico de* RODBERTUS *e de* KARL MARLO
    b) *As teses fundamentais de* KARL MARX
    c) *Projecção política do pensamento marxista*
    d) *O marxismo de* MAO TSÉ-TUNG

15. *As doutrinas socialistas em Portugal*

16. *A reacção cristã*
    a) *A escola de* LE PLAY
    b) *O catolicismo social*

17. *A contribuição dos marginalistas, da escola matemática e dos institucionalistas para o progresso da Ciência Económica*

18. *O condicionalismo económico do século XX*

19. *A revolução keynesiana e a escola de Estocolmo*

20. *Síntese da evolução das teorias e das estruturas económicas*

21. *Perspectivas da Ciência Económica*

1. Importância do estudo da história da Economia. Sistemas económicos e estruturas económicas

Uma desenvolvida análise da evolução económica não pode ter lugar dentro dos limites estreitos do plano de estudos da Economia Política nas Faculdades de Direito. A história da Economia mereceria

constituir objecto de um curso semestral, pelo menos. No entanto, porque a compreensão de certos problemas económicos actuais exige o conhecimento dos seus antecedentes, não renunciamos a uma exposição, ainda que muito resumida, do desenvolvimento dos conceitos económicos e do desenvolvimento das próprias estruturas económicas através dos tempos. Isso parece-nos indispensável à compreensão da relatividade das soluções dadas aos problemas económicos em latitudes e períodos diversos.

Vimos que as leis económicas se acham condicionadas, como aliás acontece com as leis naturais. Por isso, é o estudo da evolução histórica dos condicionalismos económicos que nos permite compreender a sucessão de afirmações e de desmentidos que os homens têm acumulado através dos séculos em torno dos problemas económicos.

É a história dos factos económicos, em suma, que, em grande parte, explica a evolução das doutrinas económicas. Mas a influência é recíproca, pois não são apenas as condições materiais que dominam e que caracterizam as épocas económicas. A par delas, e, por vezes, independentemente delas, desenvolve-se o pensamento económico; e os estádios de desenvolvimento do pensamento económico têm influído, tanto ou mais ainda do que as condições materiais, na escolha de soluções para os problemas que a escassez de meios e a multiplicidade de fins a cada momento constantemente levantam. Daí, o lugar de relevo que procuraremos dar à evolução do pensamento económico através do nosso resumo histórico.

Antes ainda de entrarmos nesta matéria, é conveniente separar dois conceitos cujo conhecimento se torna necessário para prosseguirmos no nosso estudo: o conceito de *sistema* e o conceito de *estrutura*. É na base desta destrinça que vamos desenvolver a análise dos factos económicos e do pensamento económico. Afinal, o pensamento económico corresponde ao sistema, os factos económicos correspondem à estrutura. O sistema consiste numa construção mais ou menos esquemática, mais ou menos ideal; e assim nos referimos ao sistema económico capitalista ou ao sistema económico colectivista. Na base deste conceito, abstraímos do condicionalismo de facto, criamos uma rede de preceitos, de regras, de princípios, válidos para todos os tempos e todas as latitudes, ou, pelo menos, para um largo período e para uma

região muito vasta onde se possam desenvolver comunidades eonómicas.

Compreende-se, assim, qual seja a ideia do sistema: uma construção teórica, mais ou menos esquemática, mais ou menos abstracta. E demos já como exemplos o sistema económico capitalista e o sistema económico colectivista.

Ora um sistema nunca é projectado na sua pureza na realidade. Não se pode dar um exemplo de realização pura do sistema económico capitalista, como não se pode dar um exemplo de realização pura do sistema económico colectivista. Estas concepções abstractas, sistemáticas, sintéticas, esquemáticas, vão projectar-se sobre um certo condicionalismo que, sob o domínio de um determinado sistema económico, revela profundas modificações. A essas modificações, a essas transformações que a vida introduz num sistema, quando ele se projecta nas realidades, correspondem as *estruturas* (1).

E, assim, teremos, a par de um sistema económico capitalista, puramente ideal, a estrutura económica capitalista americana actual, ou a estrutura económica capitalista da Inglaterra do século XIX; como teremos, a par de um sistema económico colectivista, puramente ideal, a estrutura económica soviética actual, ou a estrutura económica bolchevista de 1925 a 1936, por exemplo.

O caso russo parece esclarecedor na apreciação desta destrinça entre sistema e estrutura.

Como era natural, após a revolução de Outubro de 1917, tiveram os dirigentes bolchevistas a esperança de poderem fazer projectar, mais ou menos na sua pureza, o sistema económico marxista. Mas isso não foi possível. As perturbações que se verificaram na Rússia entre 1917 e 1925, o peso que sempre têm, nalgum grau, os elementos tradicionais, o encadeamento de realidades difícilmente removíveis, determinaram uma rectificação de posições relativamente ao desejo daqueles dirigentes de aplicar na sua pureza o sistema marxista às condições

---

(1) As estruturas económicas são constituídas por condicionalismos relativamente estáveis (base agrária, alto nível industrial, etc.); aos condicionalismos instáveis, em permanente mutação, correspondem as conjunturas económicas (de baixa produção, de alta produção, de baixo consumo, etc.).

económicas da vida russa. Ora dessas modificações, dessas transformações, resultou aquilo que se designa por «economia bolchevista» e que, com maior rigor, talvez se pudesse antes designar por «estrutura económica bolchevista». Essa estrutura económica bolchevista pode dizer-se que se desenvolveu temporalmente na Rússia entre 1925 e 1936. A partir de 1936-1938, a essa estrutura económica bolchevista substituiu-se uma nova estrutura económica que é correntemente denominada «estrutura económica soviética», a qual, embora igualmente dominada pelos princípios do chamado socialismo científico, no entanto se desvia também em muitos pontos desse sistema ideal, como era forçoso que sucedesse.

O sistema económico é, portanto, apenas uma formulação abstracta, ideal, de princípios; a estrutura económica é a projecção de um sistema sobre certas realidades. A estrutura económica revela necessàriamente profundas transformações em relação ao tipo esquemático do sistema, porquanto ela sofre a influência da rotina, a influência do maior ou menor atractivo exercido sobre os homens pelas inovações dos sistemas económicos e a influência dos condicionalismos materiais.

Na base desta destrinça, iniciaremos o nosso estudo da evolução do pensamento e dos factos económicos.

2. As economias primitivas

A carência de elementos de estudo que ofereçam sequer relativa segurança leva muitas vezes à renúncia a qualquer tentativa de análise das economias primitivas. No entanto, essa análise, ainda que necessàriamente muito imperfeita, com frequência facilita o entendimento de quais sejam os aspectos constantes das estruturas económicas, alheios à evolução das técnicas e à imposição de esquemas políticos, talvez por derivados da própria natureza humana imutável. Aquela análise aproxima-nos, em suma, da própria essência da vida económica.

As características das economias primitivas extraem-se da arqueologia e do estudo directo de sociedades que ainda recentemente ofereciam aspectos de funcionamento rudimentar dos mecanismos económicos. Também os livros sagrados de diversas religiões nos permitem

o estabelecimento de conjecturas sobre a vida económica de alguns povos primitivos.

Um acentuado preconceito de uniformidade na evolução económica dos povos levou à aceitação, na análise das economias primitivas, da chamada *teoria dos três estádios*. Segundo ela, os homens começariam [1] por assegurar a sua sobrevivência dedicando-se a actividades venatórias; depois, passando a conservar e a domesticar os animais capturados, entregar-se-iam à pastorícia; só num terceiro estádio procurariam na agricultura os meios de subsistência. Esta teoria dos três estádios económicos dos povos primitivos, embora muito antiga, ganhou maior consistência ainda através das concepções do evolucionismo biológico características do século passado. No entanto, muitos investigadores, e entre eles Humboldt, a puseram em dúvida, pela demonstração de que alguns povos se dedicaram à agricultura sem terem passado pela fase venatória ou, pelo menos, pela fase de pastorícia, enquanto outros desenvolveram simultâneamente os três tipos de actividade, ou dois deles. Acabou por concluir-se geralmente no sentido de que não foi uniforme a evolução económica dos povos primitivos.

Um dos aspectos mais característicos e generalizados das economias primitivas respeita à falta de interesse pela acumulação de riquezas. O homem primitivo, ou por obediência a preceitos religiosos ou por escassez de meios, procura assegurar o seu sustento quotidiano; a preocupação de constituir reservas de bens não domina o seu espírito; e são reduzidos os bens instrumentais que produz.

As economias primitivas caracterizam-se também geralmente pela coexistência da propriedade colectiva e da propriedade privada. Há bens possuidos em comum pela família, pelo clã, pela tribo; mas há outros possuidos individualmente pelos seus membros e transmissíveis por herança. Na maior parte dos casos, a propriedade colectiva limita-se ao solo, ou ao solo não cultivado. É de notar que se trata geralmente de sociedades compostas de um número reduzido de indivíduos, mais ou menos ligados por laços de sangue. Também é comum às

---

[1] Ao menos depois da perda de um estado paradisíaco caracterizado pela satisfação de todas as necessidades sem o desenvolvimento de qualquer esforço, estado que se acha nas tradições de muitos povos.

diversas economias primitivas que as actividades económicas se prendam a um ritual litúrgico. A caça a preparação dos alimentos, etc. apresentam-se como sacrifícios religiosos.

3. O pensamento económico da Antiguidade e os condicionalismos económicos da cidade antiga

Há elementos para crer que alguns povos da Antiguidade tenham dado relevo ao estudo dos problemas económicos. Mas é de admitir que os povos da Antiguidade dados a preocupações económicas o não fossem a preocupações literárias; e os que eram dados a preocupações literárias não o fossem a preocupações de ordem económica. Estes últimos exerceram influência maior na nossa civilização, até por nos terem legado mais numerosos monumentos escritos. Por isso, a Antiguidade não nos fornece ensinamentos muito úteis para o desenvolvimento dos estudos económicos.

Como se sabe, alguns povos da Antiguidade mantinham intensas relações comerciais com outros. Era o caso dos fenícios e das comunidades fixadas na Península Indostânica e na Arábia. É natural que estes povos, dando grande importância ao desenvolvimento das suas transacções comerciais, revelassem sérias preocupações de ordem económica, e até muitas vezes tivessem considerado alguns problemas económicos ainda hoje dominantes. Mas dessas presumíveis preocupações económicas da Antiguidade não há senão vestígios muito fragmentários no mais antigo código conhecido, o Código de Hamurabi (1), e nalguns livros sagrados do Oriente, inclusivamente na Bíblia.

Da economia do Antigo Egipto, assente na fertilidade dos solos beneficiados pela bacia hidrográfica do Nilo, sabe-se que toda ela se estruturou na base de um forte poder central. O Faraó e a sua rede de

---

(1) Promulgado na Mesopotâmia 2 mil anos antes de Cristo, o Código de Hamurabi inclui normas relativas ao estabelecimento de juros, a salários e a duração do trabalho.

funcionários constituiam o elemento dominante de todo o processo económico; embora a propriedade privada não tivesse sido excluida, ela subordinou-se ao dirigismo estadual, envolvendo a produção, a repartição e o consumo de bens. Sobre esta organização económica foi edificado o esplendor da civilização egípcia; mas não tem faltado quem atribua a queda desta mesma civilização àquele estatismo e à burocracia a ele inerente.

Interessa-nos particularmente considerar a posição dos gregos e dos romanos em relação aos problemas económicos. Verifica-se que na Grécia é nítida a evolução de uma economia doméstica, em que a família era o centro produtor autónomo, no período homérico, para um sistema muito mais complicado no período clássico e na época helenística, durante os quais as intensas relações comerciais com o Oriente permitiram a permuta de bens com outros povos e já exigiram a utilização de títulos de crédito como instrumento de transacções.

Assim, no domínio dos factos, há um período na vida das cidades gregas em que as instituições económicas apresentam um certo relevo. No entanto, apesar deste desenvolvimento das actividades económicas, os filósofos gregos continuaram a pensar que os homens livres deviam desinteressar-se da produção de bens materiais, confiada aos escravos. A escravatura parece ser precisamente uma das razões do desinteresse pelos problemas económicos nalguns povos da Antiguidade, porque removia as dificuldades de muitos deles, particularmente as inerentes à repartição dos bens produzidos. As preocupações do cidadão, segundo os filósofos gregos, deviam respeitar apenas à política, à administração e à arte militar.

Esta convicção dos pensadores gregos deve ter contribuído para o pouco interesse despertado pelos problemas económicos. Assim, PLATÃO, na sua *República*, vai ao ponto de propor severas penas para o cidadão que exercesse qualquer comércio e de preconizar a supressão da propriedade privada para as classe superiores da sociedade, a fim de que estas só se dedicassem à prossecução do bem público. Essas classes, constituídas pelos magistrados e pelos guerreiros, viveriam em comunidade de bens e de família. Tal é a concepção platónica do Estado, segundo a qual as classes superiores deviam dedicar-se exclusivamente

à prossecução do bem público e, em consequência, não deveriam também ter preocupações de ordem económica e de ordem familiar que as afastassem daquele fim. Apenas as outras classes poderiam ter preocupações familiares e de economia doméstica; a economia das classes superiores seria uma economia comum. E todas as actividades estariam na sociedade platónica minuciosamente regulamentadas pelo Estado. Porque na concepção platónica a propriedade colectiva dos bens respeitava apenas às classe superiores, tem-se empregado a expressão «comunismo aristocrático» a respeito da organização económico-social preconizada por PLATÃO (1).

ARISTÓTELES, na sua *Política*, já não mostrava confiar na viabilidade do colectivismo que PLATÃO concebera, dando o maior relevo à família e à propriedade privada, embora sem deixar de subordinar estas instituições ao interesse colectivo da *cidade*. Nota-se neste ponto entre PLATÃO e ARISTÓTELES, uma divergência de opiniões que parece dominar o nosso tempo, assim como todas as épocas de profunda revisão de estruturas. Para PLATÃO só a propriedade pública permitiria que as classes elevadas se dedicassem ao bem do Estado; para ARISTÓTELES a propriedade pública não constituiria incentivo bastante à prossecução do equilíbrio da vida económica.

ARISTÓTELES parece ser o filósofo grego que mais atentamente considerou os problemas económicos. Tendo designado a Economia Política por «crematística», ou ciência das riquezas, aproximou-se já, assim, da concepção clássica; no entanto, no seu conceito de riqueza, incluiu os serviços, os bens imateriais, a que atribuiu o maior relevo. ARISTÓTELES já se referiu à divisão do trabalho e à moeda, que considerou instrumento intermediário das trocas, observando que a

---

(1) Importa sublinhar a propósito que sempre as construções sociais de sentido aristocrático se basearam num relativo desinteresse das classes superiores pelos bens económicos. Quando esse desinteresse se esbate muito ostensivamente, as aristocracias, ou falsas aristocracias, remanescentes pela inércia das estruturas sociais, estão já perto da sua própria destruição (Vd. Ortega y Gasset — *La Rebelión de las Masas*).

moeda, em si mesma, não constitui riqueza nem abundância. Também distinguiu os conceitos de valor de troca e de valor de uso (1).

Em Roma, a evolução dos factos económicos, como a evolução do pensamento económico, desenvolveram-se por forma semelhante àquela que tentámos descrever em relação à Grécia, embora com algum atraso e menor nível no plano doutrinal. Os escritores romanos que se ocuparam de questões económicas — VARRÃO, CATÃO e COLUMELA — consideraram a agricultura como a actividade mais propícia ao progresso moral e defenderam a pequena propriedade agrícola. Aliás, os citados autores trataram de questões de economia rural e não de problemas económicos gerais, num plano puramente pragmático, sem as preocupações especulativas dos gregos (2).

Em Roma, como na Grécia, algumas intituições, e particularmente a escravatura, lançaram um véu muito espesso sobre o conhecimento dos problemas económicos. Não deixa, contudo, de oferecer interesse a evolução das soluções políticas adoptadas pelos romanos em relação às questões económicas, desde o regime de liberdade anterior ao Império até ao alargamento constante do sector público que culminou num opressivo estatismo dirigista. Ao período de liberdade corresponderam um teor de vida austero, pequenos patrimónios familiares e individuais; e essa austeridade não resultava apenas da pobreza, pois manteve-se ainda depois da conquista da Espanha, da Gália e do Norte de África. Mas o acréscimo de riquezas modificou por completo o condicionalismo social, empobreceu a cidade em benefício dos particulares, deu o poder

---

(1) Pelo interesse que poderá oferecer na apreciação de alguns problemas de economia social, de repartição de bens entre grupos, se recorda aqui a teoria aristotélica das classes sociais. Segundo ela, as mais graves perturbações da ordem nas sociedades resultam dos defeitos dos ricos — orgulhosos, insolentes, indisciplinados, despóticos — e dos defeitos dos pobres — mentirosos, maliciosos, mesquinhos, desprovidos de sentimentos de dignidade. Tais defeitos tornariam uns e outros perigosos para a vida da cidade. Donde concluia Aristóteles que a classe média constitui a base mais segura de uma boa organização social; e a cidade seria bem governada se esta classe tivesse preponderância. Assim se evitaria tanto a demagogia como a oligarquia, ambas as quais conduziriam à tirania.

(2) O autor romano que mais se aproxima dessas preocupações é Cícero, ao ocupar-se, incidentalmente, de questões económicas no *De Officiis*.

económico e, através dele, o poder político, a antigos escravos e publicanos, falhos de preparação para exercerem esses mesmos poderes.

4. A economia medieval: doutrina e factos

a) *O Cristianismo e as concepções económicas*

O pensamento económico modificou-se radicalmente na Idade Média. O Cristianismo transformou por completo as concepções económicas dos povos a ele convertidos. No entanto, essas modificações, que se verificaram desde logo no pensamento económico sob a inspiração cristã, só deram lugar a um corpo de doutrina a partir do século XIII, particularmente através das obras de ALBERTO O GRANDE e de S. TOMÁS de AQUINO.

O trabalho deixou de ser considerado desprezível, como o era na Antiguidade. A diferença de condições sociais é aceita pelo Cristianismo, mas a escravatura, embora não condenada em termos absolutos, é tida como instituição menos perfeita, cuja supressão seria desejável. Bastava este repúdio da escravatura para alterar por completo a visão dos problemas económicos.

Segundo ALBERTO O GRANDE, S. TOMÁS de AQUINO, S. BERNARDINO DE SIENA e ainda outros doutores da Igreja, os bens materiais são criados por Deus para benefício de toda a humanidade. Mas, contra a ideia colectivista de PLATÃO, entenderam estes autores que, dada a imperfeita natureza humana, a propriedade privada é o regime mais conveniente, porque ela estimula a actividade particular e constitui um elemento favorável à realização da ordem social; além de factor fundamental para a defesa da liberdade dos homens que, sendo-lhes negado o direito de possuir bens, mais dependentes ficam do poder político. Contudo, o direito de propriedade, tal como foi concebido pela Idade Média, já não é o *jus utendi ac abutendi* dos romanos, visto que os bens materiais foram criados por Deus para benefício da humanidade; e a esse fim teria de subordinar-se o direito de propriedade. As limitações impostas pela doutrina critã ao direito de propriedade, alia-

das ao desprendimento dos bens materiais decorrente dos conselhos evangélicos de perfeição, já deu lugar até a referências a um «socialismo», ou a um «comunismo», dos primitivos cristãos. Mas até o sentido transcendente da mensagem cristã, visando a cidade de Deus, a afasta de todas as concepções materialistas, para as quais a justiça tem de realizar-se integralmente, por imposição social, na cidade dos homens. A comunidade de bens do Cristianismo resulta de livres opções individuais e não de qualquer imposição colectiva. Destina-se também, como a comunidade platónica, embora com fins bem diversos, apenas a alguns, aos melhores.

b) *Os conceitos de justo preço e de justo salário*

Os escolásticos cuidaram particularmente, nas suas considerações de ordem económica, dos conceitos de «justo preço» e de «justo salário».

O «justo preço», na concepção dos autores medievais, é a remuneração equitativa, o preço que permite ao produtor viver convenientemente, segundo a sua condição. E, mesmo que as circunstâncias facilitem a subida desse preço, não deverá o vendedor elevá-lo para além do justo limite.

Quanto ao «justo salário», seria aquele que permitisse ao trabalhador e à sua família viverem do fruto do seu trabalho, deixando-lhes ainda a possibilidade de formar um pequeno pecúlio destinado a fazer face às necessidades futuras.

c) *A condenação do juro. Subordinação da Economia a fins transcedentes. Reflexos do pensamento económico medieval na doutrina portuguesa*

Os doutores da Igreja condenaram o juro, porque este transformaria a moeda, de intermediário geral das trocas que é, em instrumento de réditos, pela utilização de um bem comum — o decurso do tempo.

De tal modo que o juro corresponderia a uma especulação com esse bem comum, oferecido por Deus igualmente a todos os homens (1).

Em resumo, as doutrinas económicas da Idade Média, combinando o espírito cristão com a tradição aristotélica, afirmam a subordinação dos fins económicos a outros fins superiores. «O ouro e a prata — afirma S. TOMÁS — não podem ser o fim último que o homem prossegue; o bem supremo deve ser aquele que nunca possamos saciar. Ora o gozo das riquezas sociais leva à saciedade. Esse não deve ser o bem supremo, que só se encontra na contemplação de Deus». Estas palavras sinstetizam a doutrina medieval quanto aos problemas económicos. Encontramos fundos reflexos dessa doutrina em obras de alguns autores portugueses da época, sobretudo em *De Justitia Commutativa*, de FREI JOAO SOBRINHO, na *Virtuosa Benfeitoria*, do infante D. PEDRO, no *Leal Conselheiro*, do rei D. DUARTE, num comentário de D. DURANDO PAIS à *Oeconomica*, atribuída a ARISTÓTELES, na obra de D. ÁLVARO PAIS, *De Planctu Ecclesiae*, e na de DIOGO LOPES REBELO, *De Republica gubernada per regem* (2).

d) *A elaboração da teoria metalista do valor da moeda pela doutrina económica medieval*

Embora a este período medieval não corresponda uma teoria económica pròpriamente dita, algumas questões económicas foram

---

(1) A condenação do juro pelos canonistas medievais foi, durante séculos, julgada anacrónica. No entanto, neste século, Keynes, depois de confessar que chegara a considerá-la absurda, reconheceu nela «um honesto esforço intelectual» para explicar realidades que os clássicos deixaram confusas e aproximou-a das suas teorias sobre a «eficácia marginal do capital» (Vd. *The General Theory...*, p. 351-352).

(2) Como resulta das próprias epígrafes das obras citadas, não se tratava de tratados, manuais ou ensaios sobre matérias económicas. Foi a propósito de temas políticos, jurídicos ou de ordem moral que os autores portugueses em cujas obras se reflecte o pensamento económico medieval — como, aliás os autores estrangeiros da mesma época — abordaram alguns problemas económicos fundamentais. Assim, por exemplo, na sua *De Iustitia Commutativa*, Frei João Sobrinho, ao defender a propriedade privada, ao condenar a usura, ao analisar o regime das trocas e das vendas, é levado a considerar alguns dos mecanismos económicos que se acham na base das referidas instituições.

durante ele tratadas em profundidade, e nomeadamente as monetárias, que constituíram objecto de um Tratado de ORESME, bispo de Lisieux.

ORESME critica a concepção nominalista do valor da moeda, segundo a qual esse valor provém apenas da vontade do príncipe que a manda cunhar. Segundo ORESME, a moeda teria um valor intrínseco, que seria o da mercadoria nela incorporada.

Esta afirmação corresponde à teoria metalista, que mais tarde teve outros defensores. Segundo ela, o valor da moeda seria intrínseco. Em consequência, o soberano não poderia legìtimamente alterar o valor da moeda, como era corrente.

O entendimento de ORESME oferecia nesta época uma grande importância e era bastante audacioso, posto que uma das fontes de receita pública consistia, precisamente, em quebrar moeda, isto é, desvalorizá-la. A tal ponto que várias vezes, como aconteceu entre nós, os povos representados em Cortes aceitavam novos impostos em troca do benefício de, durante um certo período de tempo, que normalmente era de sete anos, o rei não alterar o valor da moeda.

Em face de semelhantes práticas, que foram particularmente escandalosas em França no tempo de FILIPE O BELO, a afirmação do bispo de Lisieux, para além do seu relevo no plano do estudo das questões monetárias, apresentava também interesse político.

e) *A evolução do condicionalismo económico medieval*

A fase medieval do pensamento económico é acompanhada no domínio dos factos por uma economia fechada, economia de base acentuadamente agrícola. Este tipo de economia teve a sua origem nas invasões dos bárbaros e na instabilidade social que se lhes seguiu.

Os mercados fecharam-se, os movimentos comerciais tornaram-se muito limitados. O domínio senhorial constituía um centro produtor e consumidor autónomo, dentro do qual se desenvolvia todo o processo económico, orientado no sentido da satisfação de necessidades pouco extensas e pouco variadas. O feudalismo e a acção da Igreja, permitindo uma relativa segurança, que os primeiros séculos da Idade Média não conheceram, por um lado, as Cruzadas, por outro, tendo posto os homens do Ocidente em contacto com povos de nível de vida material

superior, acabaram por desenvolver as transacções e por abrir um novo período económico cuja instituicão central é a corporação. A corporação constitui, assim, um ponto de transição entre a primeira fase medieval e um período subsequente (1), caracterizado por condicionalismos que transformaram as cidades de centros militares em centros económicos, cuja organização complexa era exigida pela multiplicação de necessidades. Pouco a pouco, essa mesma multiplicação de necessidades havia de dar lugar aos prenúncios de estruturas capitalistas, em que o factor capital se torna dominante no processo económico.

f) *O pensamento económico de Ibn Khaldûn*

A literatura árabe parece avessa, pelo menos até uma época já recente, aos temas económicos. Mesmo aqueles filósofos árabes que mais influenciados se mostram pela filosofia aristotélica, procurando ajustá-la ao Corão e à *Sunna* (2), não se debruçam sobre problemas económicos. Exceptua-se, porém, IBN KHALDÛN, professor, político, historiador e filósofo nascido em Túnis na 1.ª metade do século XIV (1332), cujo positivismo da análise histórica (3) o aproxima já de algumas correntes que a Europa conheceu no século XIX e, num ou noutro ponto, até do *materialismo histórico* de MARX. Embora o positivismo de IBN KHALDÛN apareça sempre limitado pela obediência aos preceitos corânicos.

Para IBN KHALDÛN, a sociedade é um fenómeno natural que se apoia em dois elementos determinantes: a economia e a segurança. Tendo atribuido, assim, tamanho relevo ao factor económico, IBN KHALDÛN dividiu as populações, segundo critérios económico-geográficos, por três grupos: artífices, agricultores e nómadas. Os primeiros, habitando as cidades, constituiriam núcleos populacionais decadentes, debilitados pelo sedentarismo e pelas comodidades da vida citadina.

---

(1) Vd. do autor, *Manual de Direito Corporativo*, p. 29 e seg.

(2) Tradição e jurisprudência baseadas nos *suratas* corânicos.

(3) A metodologia positivista de Ibn Khaldûn poderá permitir qualificá-lo como precursor da Sociologia.

O seu juízo desfavorável em relação às cidades vai ao ponto de IBN KHALDÛN aconselhar que os nobres e os guerreiros não as habitem, para não perderem nem as suas virtudes nem o respeito das populações.

Tendo-se ocupado, com desenvolvimento, dos fenómenos de produção, de consumo, de valor, de oscilações de preços e de organização do trabalho, IBN KHALDÛN mostra-se favorável a uma estrutura económica estável, defende o padrão metálico da moeda e as restrições de crédito, porque o alargamento da concessão deste determinaria grandes perturbações sociais. Em relação às indústrias, preconizou que se subordinassem a uma regulamentação muito rigorosa, que deixasse pequena margem à iniciativa privada. IBN KHALDÛN parece recear o progresso económico, não porque não fosse, em si mesmo, desejável, mas porque acarretaria inevitàvelmente a corrupção e o despotismo. Porquanto o homem teria de escolher entre a independência na pobreza e a abundância na submissão.

A sua concepção sociológica de base económica levou IBN KHALDÛN a atribuir as próprias características psicológicas dos povos às condições materiais da sua vida. É este o mais flagrante ponto de contacto com o *materialismo histórico* de MARX.

A análise de alguns problemas económicos permitiu a IBN KHALDÛN, na sua obra fundamental, *Muqaddima*, chegar a aflorar, ainda que em termos insuficientes, a noção de lucro, que tantas dificuldades suscita ainda na actualidade.

5. O mercantilismo

a) *O ambiente do século* XVI *e as suas repercussões económicas*

Durante o século XVI produziram-se transformações profundas no domínio intelectual, no domínio geográfico e no domínio político que levaram a modificar também por completo as concepções económicas.

Por um lado, deparam-se-nos como factores dessa modificação o Renascimento e a Reforma, que abalaram a unidade do pensamento ocidental e o domínio da doutrina católica. Por outro lado, as descober-

tas marítimas, que abriram novas perspectivas ao comércio europeu e criaram para o homem ocidental, em contacto com diversos tipos de civilização, novas necessidades. Finalmente, a constituição dos grandes Estados modernos, que trouxeram consigo a ideia de uma economia nacional substituindo-se às diversas economias regionais muito limitadas, contribuiria também para novas concepções económicas.

b) *O ouro da América e os problemas monetários*

Especialmente a descoberta da América e das suas minas de ouro chamou a atenção dos estudiosos para os problemas monetários. A esse afluxo de ouro sucedeu-se uma elevação geral do nível de preços que alterou profundamente as condições da vida económica da Europa.

Tem sido sempre assim. As alterações do nível de preços, sobretudo as alterações no sentido da elevação, transformam, por completo, os termos em que decorre a vida económica. Com essas alterações de nível de preços há sempre classes beneficiadas e classes sacrificadas. Temos exemplos bem flagrantes disso nos nossos dias. E de tais benefícios e sacrifícios resulta sempre profunda diversidade de condicionalismos.

No século XVI, a transformação de condições da vida económica e social, por virtude de alterações do nível de preços, tornou-se bem patente depois do grande afluxo de ouro vindo da América. Porque o aumento de nível de preços foi muito acentuado e porque os povos não estavam habituados a fenómenos económicos de tal amplitude, estas transformações despertaram a atenção dos estudiosos e dos próprios governantes. Procurou-se determinar a causa das variações do nível de preços e relacionou-se imediatamente essa causa com a quantidade de moeda. Foi assim esboçada uma teoria monetária que, embora hoje abandonada, nos seus termos fundamentais, ainda exerce grande influência. Referimo-nos à *teoria quantitativa do valor da moeda*, defendida na sua primeira forma por JEAN BODIN, autor francês do século XVI.

Segundo tal teoria, o aumento da massa monetária determina a subida do nível de preços. Embora esta teoria não seja hoje aceite em termos de extremo rigor, podemos admitir que se inclui nela um prin-

cípio — o princípio quantitativista — ainda amplamente admitido nos trabalhos dos economistas modernos.

c) *O mercantilismo e as suas formas*

O panorama económico do século XVI apresenta-se-nos sob o domínio do chamado *sistema mercantilista*, o qual nem merece a designação de «sistema» nem a de «mercantilista» (1). Não merece a primeira porque não resulta de um corpo harmónico de doutrinas; trata-se sobretudo de opiniões dispersas e de práticas tendentes a certos fins. Parecem, por isso, abusivas as referências a «sistema». Por outro lado, não se deveria falar de «mercantilismo», porquanto essa designação caberia melhor a um sistema de liberdade de comércio como aquele que foi concebido dois séculos mais tarde, nos fins do século XVIII. No entanto, a expressão foi consagrada e não vale a pena tentar alterá-la; referir-nos-emos, pois, ao «sistema mercantilista», ou, pelo menos, às várias formas de mercantilismo.

A opulência, que coincidiu, particularmente em Espanha, com o afluxo de metais preciosos da América, levou os Estados à convicção de que a prosperidade económica deriva da quantidade de metais preciosos possuídos por um país. Foi em torno desta ideia que se desenvolveram as várias formas de mercantilismo. Era objecto comum de todos os autores mercantilistas alcançar, para os seus respectivos países, a maior quantidade de moeda, isto é, a maior quantidade de metais preciosos em que a moeda podia ser cunhada, porque, como a operação da cunhagem do metal dependia apenas da vontade do príncipe, e como neste tempo não se conhecia ainda a moeda-papel nem a moeda bancária, era indiferente falar-se de quantidade de moeda ou de quantidade de metais preciosos. Desde que um país possuísse metais preciosos — ouro e prata — podia transformá-los em numerário.

No entanto, embora todas as formas de mercantilismo sejam dominadas por esta ideia comum — a de adquirir para o respectivo país

---

(1) A designação de «mercantilismo» deve-se a ADAM SMITH, que foi precisamente o grande opositor das teorias e das práticas agrupadas sob aquela designação.

a maior quantidade possível de metais preciosos — devemos distinguir três formas mercantilistas: por um lado, o «mercantilismo espanhol», também designado por «mercantilismo metalista», ou «bullionismo» (1); por outro lado, o «mercantilismo francês», também designado por «mercantilismo industrial», e por «colbertismo», do nome de COLBERT, o célebre ministro de Luís XIV; finalmente, o «mercantilismo inglês», mercantilismo comercial», ou «mercantilismo da balança de comércio».

d) *O mercantilismo espanhol: características gerais*

A forma de mercantilismo espanhol, característica dos reinados de Carlos V e Filipe II, é a mais simples e a mais rudimentar. Compreende-se que assim fosse a forma de mercantilismo seguida pelo país que então dispunha da maior produção de metais preciosos.

Consistia essencialmente o mercantilismo espanhol em actuar directamente sobre os movimentos de metais preciosos, provocando o seu afluxo no país e dificultando a sua saída. Dispondo das minas da América, a Espanha julgava ser do seu interesse atrair as maiores quantidades de metais preciosos e retê-las no próprio país, travando, quanto possível, a saída desses metais. A esta política económica já se tem atribuído a decadência da Espanha, porquanto a preocupação dominante de atrair metais preciosos e travar a sua saída determinaria a estagnação de todas as actividades económicas e impossibilitaria o desenvolvimento das indústrias que, precisamente nesta época, começavam a formar-se noutros países. Por essas razões, e por outras, que são de ordem espiritual, um célebre escritor espanhol dos começos do século XVII, o jesuíta JOÃO DE MARIANA, dirigiu uma crítica vigorosa ao mercantilismo.

De harmonia com o sistema mercantilista espanhol, os exportadores que enviavam mercadorias de Espanha para o estrangeiro só podiam fazê-lo desde que fossem pagos em numerário. O Estado não autorizava que o exportador espanhol enviasse para outros países mer-

---

(1) Da expressão inglesa «bullion», que significa barra metálica.

cadorias e em troca recebesse mercadorias de outros países. As mercadorias vendidas pela Espanha para o estrangeiro só podiam ser vendidas em troca de numerário, de metais preciosos. Precisamente para concentrar numerário em território espanhol. Por outro lado, para evitar a saída de numerário de Espanha, os importadores tinham de pagar as suas compras no estrangeiro, pelo menos parcialmente, em mercadorias e não em numerário.

Estes sistema econtrava na prática uma dificuldade muito séria: a possibilidade de concentrar num pequeno volume um grande valor de metais preciosos, porque essa concentração facilitava os actos de contrabando. Era difícil cumprir as determinações respeitantes a concentrações de metais preciosos em Espanha e evitar a saída destes metais para o estrangeiro, porque, na maior parte dos casos, não era possível prevenir as fraudes, embora os reis de Espanha tenham chegado a punir com a pena de morte a exportação clandestina de ouro ou de prata.

e) *O mercantilismo industrial ou colbertismo: conceito e projecção*

No século XVII, a França prosseguiu uma outra forma mercantilista. Como a produção francesa de metais preciosos era nesta época muito menor do que a espanhola, não interessava à França travar os movimentos dos metais; antes pelo contrário, convinha-lhe desenvolver relações económicas tais que permitissem canalizar para o seu território os metais preciosos que não possuía. Para isso, procuraram os franceses o desenvolvimento das suas indústrias, a fim de tornar mais volumosas as exportações dos seus produtos manufacturados.

Poderá estranhar-se que se tentasse desenvolver apenas a indústria e as exportações dos produtos manufacturados, em vez de se fomentar também a agricultura e as exportações de produtos agrícolas. Explicavam os economistas franceses da época que os produtos manufacturados, industriais, permitem concentrar num volume relativamente pequeno um grande valor, o que não se verifica em relação aos produtos agrícolas. Exportar trigo, por exemplo, levantaria problemas difíceis, como o dos transportes. O mesmo não acontecia com a expor-

tação de produtos manufacturados, especialmente de tecidos e de artigos de luxo.

Segundo a ideia que presidiu ao mercantilismo francês, a França desenvolveria qualitativa e quantitativamente, como desenvolveu, a sua produção industrial, exportaria os seus produtos manufacturados e vendê-los-ia contra numerário. Deste modo, a França acabaria por atrair a maior quantidade de numerário, a maior quantidade de metais preciosos.

Esta política foi sobretudo realizada, e com o maior êxito, por COLBERT, ministro de Luís XIV. No entanto, não se pode dizer que este mercantilismo industrial seja exclusivamente francês, porque ele foi adoptado por outros países, especialmente pela Inglaterra, no tempo da rainha Isabel I e também sob o governo de CROMWELL. Com efeito, não se pode dizer que a Inglaterra tenha seguido exclusivamente a forma mercantilista designada por «sistema mercantilista inglês», pois ela também recorreu largamente à forma mercantilista industrial. O mercantilismo industrial foi também tentado mais tarde, durante o século XVIII, na Prússia de Frederico II, na Rússia de Pedro o Grande, e em Portugal, através das medidas adoptadas pelo Conde da Ericeira, no tempo de D. Pedro II, e ainda sob a administração pombalina.

Pode dizer-se, em relação a estas últimas tentativas de mercantilismo industrial, que elas revelaram certo atraso, porquanto no século XVIII, quando a Prússia, a Rússia e Portugal esboçavam uma política económica mercantilista, as práticas mercantilistas já não se achavam inteiramente actualizadas em relação aos novos condicionalismos.

É muito interessante relacionar o desenvolvimento e o desaparecimento das teorias mercantilistas com a formação das indústrias inglesas. Correntemente se apontam a Inglaterra e os autores ingleses como campeões do liberalismo económico. No entanto, uma análise histórica mais atenta revela-nos que os autores ingleses só defenderam o liberalismo económico a partir do momento em que o seu país passou a dispor de uma superioridade comercial e industrial indiscutível. Enquanto a Inglaterra não alcançou esse grau de desenvolvimento estava muito longe de seguir uma política liberal; antes pelo contrário, todas as medidas da política económica inglesa, especialmente durante o reinado de Isabel I e no tempo de Cromwell, são nìtidamente pro-

teccionistas. Mas em meados do século XVIII, pelo menos, já as indústrias inglesas se achavam em condições de concorrer com as de todos os outros países europeus; e é nesse momento que, oportunamente para a Inglaterra, os autores ingleses começam a criticar àsperamente as doutrinas económicas passadas e a defender um novo sistema, um sistema liberal, um sistema livre-cambista, baseado num princípio de divisão do trabalho e de especialização das actividades económicas.

f) *O sistema mercantilista inglês ou da balança de comércio*

Passemos a considerar a última forma de mercantilismo a que nos referimos — o «mercantilismo inglês», «mercantilismo comercial» ou «mercantilismo da balança de comércio».

Os Estados, segundo autores ingleses do século XVII, enriquecem, mais do que pela indústria, pelo tráfego mantido com o estrangeiro (1). Estes autores citavam particularmente exemplos históricos da Antiguidade; nomeadamente referiam-se à prosperidade das cidades fenícias, que não dispunham de indústrias e se desenvolveram apenas graças à prosperidade do seu próprio comércio. Mas não será audacioso supor que estes autores, dada a época em que escreveram e as circunstâncias que acompanharam essa época, tinham particularmente em vista, não a prosperidade comercial dos fenícios, que já não lhes devia interessar muito directamente, mas a prosperidade económica dos seus vizinhos holandeses. Efectivamente, no decurso dos séculos XVI e XVII, a Holanda, que não possuía recursos industriais nem riqueza agrícola que se impusessem à face dos outros países, conseguiu um período de prosperidade extraordinária, sobretudo depois da união pessoal que ligou as coroas portuguesa e espanhola, a partir de 1580. Porque, até então, os portugueses traziam para Lisboa os artigos do Oriente, e eram os barcos holandeses — sobretudo — que vinham buscar esses artigos a Lisboa e os distribuíam pela Europa. Ora, quando se operou a união pessoal entre as duas coroas, portuguesa e espanhola, pelas

---

(1) Entre os autores ingleses que, na base referida, defenderam as vantagens do desenvolvimento do comércio e da marinha mercante, contam-se THOMAS MUN, JOSIAS CHILD e DAVENANT.

relações existentes então entre os Filipes e os Países Baixos, essas transacções comerciais tornaram-se impossíveis, e os holandeses, em vez de se contentarem com o papel de distribuidores dos produtos orientais pela Europa, resolveram ir eles próprios ao Oriente buscar esses produtos; daí as nossas lutas com os holandeses, travadas no decurso do século XVII.

Através do desenvolvimento da sua marinha e das suas transacções comerciais, a Holanda conseguira, em começos do século XVII, uma posição económica que a impunha no plano mundial. Essa posição económica era invejada pelos ingleses; e foi sobretudo contra a Holanda que CROMWELL promulgou o seu célebre *Acto de Navegação* (1650), o qual reservou à frota inglesa o transporte de todas as mercadorias exportadas da Inglaterra ou importadas neste país, obrigando assim os mercadores a construírem os barcos necessários para as suas transacções.

O mercantilismo comercial imaginado pelos ingleses traduz-se na obtenção de um saldo favorável da balança de comércio. Não interessaria desenvolver, particularmente, as indústrias; importaria que o saldo da balança de comércio fosse favorável para o país, isto é, que as exportações excedessem as importações. Pretendendo-se, afinal, como em todas as formas mercantilistas, que o numerário entrado no país fosse superior ao numerário dele saído, na hipótese de não se conseguir esse excedente pelo incremento das exportações e pela restrição das importações, também se poderia obtê-lo através dos serviços prestados ao estrangeiro, e particularmente através dos fretes marítimos. Daí o desenvolvimento da marinha mercante inglesa.

g) *As ideias mercantilistas em Portugal*

Os pensadores portugueses que, no decurso do século XVI, se ocuparam de questões económicas reflectem ainda a doutrina escolástica e não as ideias características das correntes mercantilistas. É o caso de D. JERONIMO OSORIO, bispo de Silves, que às referidas questões dedica largas passagens da sua obra *De regis institutione*, publicada em 1572. Mas, sob a influência da política económica filipina, já no começo do século XVII a doutrina portuguesa se mostra de feição mercantilista em

LUIS MENDES DE VASCONCELOS, através da sua obra *Do Sítio de Lisboa* (1608), dominada por preocupações de autarquia económica, e em DUARTE GOMES SOLIS, através dos seus *Discursos sobre los Comercios de las dos Indias* (1622).

As ideias mercantilistas em Portugal não se dissiparam com o fim da 3.ª Dinastia. Nas *Notícias de Portugal* (1655), de MANUEL SEVERIM DE FARIA, além dos lamentos pela falta de braços, em consequência da expansão ultramarina e de outras causas, deparam-se-nos juízos quanto à necessidade de desenvolvimento da indústria têxtil, a fim de poupar dinheiro, retendo-o no país, pela limitação de importações. DUARTE RIBEIRO DE MACEDO chega a afirmar, no seu *Discurso sobra a Introdução das Artes no Reino* (1675), que «o dinheiro é o sangue das Repúblicas». O pensamento mercantilista reflecte-se ainda em D. LUIS DA CUNHA, tanto no seu célebre *Testamento Político* (1748) como, sobretudo, nas suas *Instruções a Marco António de Azevedo Coutinho* (1736). Também no *Cálculo sobre a Perda do Dinheiro do Reino* (1748), do secretário de D. João V ALEXANDRE DE GUSMÃO, se revela a preocupação mercantilista do saldo da balança de comércio.

No plano da política económica, ainda antes da administração pombalina o mercantilismo industrial fora já tentado no nosso país, através das medidas adoptadas pelo conde da Ericeira, ministro de D. Pedro II.

h) *As críticas ao mercantilismo*

O mercantilismo foi duramente criticado pelos economistas liberais. Segundo estes, a ordem social não é, como pretendiam os mercantilistas, um produto artificial e arbitrário do Estado; e a moeda constitui apenas um instrumento de circulação e não a medida da riqueza de um país [1]. Como entenderam alguns economistas da escola liberal,

---

[1] Ainda antes da formação das escolas liberais, ou clássicas, jà Montesquieu sintetizara as críticas ao mercantilismo em termos que conservam actualidade relativamente a alguns aspectos da vida económica: «*L*'or et l'argent sont une richesse de fiction ou de signe... Plus ils se multiplient, plus ils perdent de leur prix...» (*Esprit des Lois,* Livro XXI, cap. XXII).

especialmente RICARDO e SAY, a moeda é um véu que envolve a vida económica mas que não a modifica. Concluem os liberais no sentido de que foi um erro grosseiro dos mercantilistas verem um índice seguro da prosperidade de um país na quantidade de moeda acumulada.

Também a balança de comércio não ofereceria, por si só, indícios seguros da prosperidade de um país. Seria mesmo impossível a qualquer Estado manter por largo período de tempo uma exportação superior à importação. Porque, se um país acumula saldos na sua balança comercial, alguns outros acumulam défices; e chegará o momento em que esses países, cujos défices da balança comercial se vão acumulando, deixarão de fazer aquisições naquele país cujo saldo tenha aumentado. Nesse momento, a situação tenderá a restabelecer-se. Não poderia pretender-se que um país tivesse sempre uma balança comercial com saldo, porque isso implicaria necessàriamente que outros países a tivessem desfavorável. Ora como a doutrina deveria aplicar-se a todos os países, a situação favorável de um só país não se manteria durante muito tempo.

Nem sempre as críticas dos liberais ao sistema mercantilista são inteiramente justas. Elas esquecem muitas vezes, quanto às concepções monetárias dos mercantilistas, que estes só tinham em conta a moeda metálica; a moeda-papel ou a moeda bancária, constituída pelos depósitos à ordem nos bancos, eram tipos monetários desconhecidos na época em que se desenvolve o pensamento mercantilista.

Além disso, os críticos liberais esquecem-se frequentemente de que os mercantilistas procuraram traçar um esquema económico no plano nacional e não no plano cosmopolita. Quando a Espanha, depois da descoberta das minas de ouro da América, procurava manter os metais preciosos no seu território e evitar a sua saída, não tinha a pretensão de se enquadrar numa política económica mundial; e o mesmo se diga da França de COLBERT ou da Inglaterra de CROMWELL.

Também a crítica que visa o intervencionismo económico, preconizado pelo mercantilismo, nem sempre é serena. O mercantilismo não negou os benefícios da liberdade económica e da concorrência. Simplesmente, ele não entendeu que a liberdade económica devesse excluir toda e qualquer intervenção do Estado. Pelo contrário, os mercantilistas julgaram que a liberdade económica deveria exercer-se dentro do quadro de uma regulamentação estabelecida pelos poderes públicos.

Foi, aliás, à mesma conclusão, ou a uma conclusão muito semelhante, que se chegou no decurso das primeiras décadas do século XX, após as desilusões de um século de economia liberal. Muitas das posições características dos mercantilistas têm o seu reflexo nas políticas de *autarquia económica nacional* dominantes até ao rescaldo da última Grande Guerra, que alguns designaram até por «neomercantilistas».

6. A corrente fisiocrática

a) *O racionalismo setecentista e o conceito de ordem natural*

Cumpre agora, dentro da sequência cronológica das teorias económicas, referirmo-nos à fisiocracia. Mas antes de apreciar a obra dos economistas da corrente conhecida por «fisiocracia» torna-se necessário explicar as modificações operadas no pensamento económico no decurso do século XVIII, especialmente na sua segunda metade. Vimos que a fase mercantilista se prolongou até ao século XVIII; a sua orientação própria não pôde resistir às pressões dos princípios racionalistas, tais como tinham sido concebidos pelo iluminismo, orientado este no sentido de dar uma forma racional à vida humana e de elevar a vontade individual à dignidade de fonte de Direito e de fundamento de toda a vida social.

Os autores setecentistas souberam combinar este racionalismo, que era elemento essencial do património iluminista, com a concepção de uma ordem natural ou de uma ordem divina, que dominaria tendências fatais da vida em sociedade, no interesse e para a felicidade do género humano.

A esta ordem divina, ou natural, se referem vários autores no decurso do século XVIII, e muito especialmente o alemão SÜSSMILCH, que escreveu uma obra intitulada *Da ordem divina*, em que se refere particularmente aos fenómenos demográficos, mas da qual já se podiam extrair certos princípios aplicáveis a toda a vida económica. E a essa mesma ordem natural, ou divina, se referiram vários escritores franceses da segunda metade do século XVIII.

Essa ordem natural resultaria, nesta concepção setecentista, do complexo de leis que formam como que um código comum, superior às flutuações do tempo e ao afastamento geográfico e cujos preceitos se impõem à razão. A importância extraordinária atribuída por estes autores à razão era subordinada ao princípio de que a razão — a razão individual, a razão humana — constituía o veículo através do qual a ordem natural, ou divina, se realizava. Assim, a ordem da sociedade não podia ser puramente convencional, mas teria de ser baseada na natureza dos homens e das coisas. E uma ordem social assim concebida não podia também deixar de ser benéfica.

Estas concepções, que não pertencem apenas ao domínio da Economia, exerceram a maior influência na revisão dos problemas económicos a que os homens da segunda metade do século XVIII procederam. A revisão era imposta pelo desenvolvimento das relações comerciais e pelo declínio das corporações que, perdidas as suas virtudes, tinham deixado de preencher qualquer função social e acabaram por desaparecer, de facto, mesmo antes da sua abolição legal, já em fins do século XVIII.

Foi precisamente com base nessas concepções racionalistas que se tentaram os primeiros estudos sistemáticos da Economia, devidos, por um lado, a ADAM SMITH e, por outro lado, à escola fisiocrática francesa. Mas antes de nos referirmos aos estudos fisiocráticos, é conveniente estabelecer alguns pontos de ligação, para que se compreenda melhor a evolução do mercantilismo para a fisiocracia.

Fizemos atrás uma breve apreciação crítica do mercantilismo. Vimos que os erros do mercantilismo, considerados à luz das concepções de então, não parecem tão flagrantes nem tão grosseiros como os liberais pretenderam que eles seriam. Mas o proteccionismo estadual que, pela acção de COLBERT e de outros estadistas notáveis, trouxe enormes benefícios às nações, confiado a governantes menos hábeis não permitiu os mesmos resultados. De tal modo que em muitos países, e talvez mais particularmente em França, em meados do século XVIII, as práticas mercantilistas tinham dado lugar a entraves, privilégios e abusos contra os quais se insurgiram as novas escolas. Assim se explica, em larga medida, a fisiocracia.

Por outro lado, as corporações, que tinham exercido uma acção notável e benéfica no fim da Idade Média e no começo da Idade Moderna, perdidas as suas virtudes e afastadas do condicionalismo que as

justificara, perderam também a função social que desempenhavam, tendendo a desaparecer com o desenvolvimento extraordinário da vida económica a partir do século XVI; porque as corporações, que tinham sido originàriamente concebidas para sistemas económicos ainda relativamente fechados, não souberam se adaptar às novas condições de vida. Não quer isto dizer que o princípio corporativista seja inadaptável a essas novas condições; mas apenas que, no período decorrido entre os séculos XVI e XVIII, o princípio corporativista não soube adaptar-se-lhes (1). A permanência formal das corporações apenas fez crescer os abusos, os privilégios, que viviam à sombra das práticas mercantilistas.

Foi contra este estado de coisas que se ergueram a escola fisiocrática e a escola liberal inglesa, embora a escola liberal inglesa se tenha desenvolvido também por força de outros impulsos e em mira de objectivos diversos.

Embora hoje se deva entender que as teses defendidas por ADAM SMITH, fundador da escola liberal inglesa, não são cronològicamente posteriores aos fisiocratas, começaremos por referir as doutrinas destes, porque as suas obras foram publicadas antes da obra de ADAM SMITH (2).

---

(1) Vd. do autor, *Manual de Direito Corporativo*, p. 61 e seg.

(2) A obra fundamental de ADAM SMITH, intitulada, como já sabemos, *Investigação em torno da natureza e das causas da riqueza das nações*, foi publicada em 1776. Ora, ADAM SMITH, dez anos antes de ter publicado esta obra, tinha visitado a França e nessa visita havia tido contacto com alguns dos autores mais representativos da corrente fisiocrática; donde ter-se concluído durante muitos anos que ele fora influenciado pelos fisiocratas, dada a semelhança de pontos de vista revelados na obra de um e nas dos outros. Mas já no fim do século XIX descobriu-se um manuscrito que correspondia aos apontamentos de um aluno da Universidade de Glasgow, onde ADAM SMITH foi professor, tomado de um curso que aí fizera em 1763 (*Lectures on Justice, Police, Revenue, and Arms delivered in the University of Glasgow by* ADAM SMITH, *reported by a Student in* 1763, editado por Edward Cannan em 1896). E verifica-se, através desses apontamentos, que as ideias de SMITH já eram fundamentalmente aquelas que expôs em 1776. Ora em 1763, embora o doutor QUESNAY e Turgot já tivessem publicado alguns trabalhos, estes eram ignorados na Inglaterra. Por isso, é pouco provável que ADAM SMITH, quando preparou o seu curso de 1763, conhecesse a obra dos fisiocratas. Aliás, ADAM SMITH começou a ensinar Economia em 1752; e há quem se refira a um manuscrito seu de 1755 onde se encontrariam já as bases fundamentais de toda a sua obra (Vd. Villeneuve-Bargemont — *Histoire*..., vol. II, p. 175, nota)

Aliás os trabalhos dos fisiocratas não apresentam o rigor de sistematização e ordenamento dos trabalhos de ADAM SMITH e dos seus discípulos. Daí que, quer na base de um critério cronológico, quer segundo um critério lógico, devêssemos começar por referir a fisiocracia francesa, que, de certo modo, se nos afigura embrionária em relação às grandes ideias que se desenvolveram nos fins do século XVIII e nos princípios do século XIX, no plano do pensamento económico.

b) *Características da corrente fisiocrática; o conceito de «produto líquido»*

A palavra *fisiocracia* — de «fisio» e «cracia» — significa domínio, império, ordem, da natureza. E assim o vocábulo ajusta-se à concepção central, que já conhecemos, de uma ordem natural dominando os fenómenos económicos.

Tem-se designado por «fisiocratas», expressão aliás adoptada por um economista desta escola, DUPONT DE NEMOURS, um grupo de economistas discípulos do doutor QUESNAY, entre os quais se contam MIRABEAU (Pai), MERCIER DE LA RIVIÈRE, DUPONT DE NEMOURS, TURGOT e muitos outros.

Cabe a esta corrente fisiocrática o mérito de ter realizado a primeira tentativa de sistematização científica, ainda que rudimentar, dos fenómenos económicos. Mas deve reconhecer-se que a fisiocracia não exerceu apenas uma grande influência no progresso da ciência; também no domínio dos factos, da política económica, teve importância notável, nomeadamente através da acção desenvolvida por TURGOT como ministro de Luís XVI. Alguns fisiocratas mais representativos ainda em sua vida puderam ver discípulos seus serem elevados a altos cargos políticos e administrativos da França, embora eles muitas vezes se tenham afastado dos princípios da escola no desempenho das suas funções. Foi o que aconteceu com BERTIN. Frequentemente assim sucede, até porque os sistemas nem sempre encontram fácil projecção no plano das realidades. O próprio TURGOT, embora na sua administração tenha procurado observar os princípios expostos pela fisiocracia, em muitos pontos viu-se forçado a abandoná-los, o que lhe valeu ser considerado como um fisiocrata dissidente ou heterodoxo.

Os fisiocratas já tinham tido precursores no século XVII, particularmente em BOISGUILBERT e VAUBAN (1); mas foram eles que, contra as práticas mercantilistas, lançaram a afirmação de que «a liberdade económica é condição essencial para a prosperidade dos povos e a intervenção do Estado é causa do empobrecimento das nações». No domínio da política económica esta é a afirmação fundamental dos fisiocratas.

O doutor QUESNAY, que foi o fundador incontestado da corrente fisiocrática, era médico; e esta circunstância pode contribuir para explicar, de certo modo, algumas das suas concepções económicas. QUESNAY foi o autor de dois artigos sobre Economia publicados na célebre *Enciclopédia Francesa;* mas a sua obra mais notável é o *Tableau Économique*, publicado em Versalhes, em 1758. Esta é a obra da qual podemos extrair alguns dos pontos fundamentais do pensamento fisiocrático. No entanto, deve acrescentar-se que a obra do doutor QUESNAY, só por si, não nos revela por completo o pensamento fisiocrático, porque não há dúvida de que entre os discípulos do doutor QUESNAY apareceram economistas de grande vigor de concepções, embora se note nesta escola uma atitude de extrema reverência em relação ao mestre. MIRABEAU chegou a afirmar, em certa altura, que o *Tableau Économique* tinha na história da vida dos povos a importância da invenção da escrita (2).

Segundo o doutor QUESNAY, a sociedade compõe-se de três classes: a classe produtiva, a classe dos proprietários e a classe estéril. Produtiva seria a classe que cultivava a terra. Desta classe proviria todo o afluxo de riqueza. E, assim, comparando a circulação da riqueza na vida económica à circulação do sangue na vida biológica, QUESNAY considerou

---

(1) Em Boisguilbert, autor de *Le Détail de la France* (1695) já se encontra a ideia de uma ordem natural imutável, a condenação das teses mercantilistas, a concepção da moeda como simples intermediário das trocas, a exaltação da terra como factor económico. O Marechal de Vauban esboçou um projecto de imposto único (*Projet de dixme royale soumis au Roi* — 1707), cuja taxa uniforme era de 10 por cento; este projecto parece ter sido escrito entre 1694 e 1698, embora Vauban sòmente em 1707 o tenha dado a conhecer.

(2) Note-se que o *Tableau Économique* constitui um escrito breve e bastante obscuro, no qual se procurou representar, na base de uma composição prática e numérica, a distribuição das riquezas dentro de uma sociedade.

esta classe agrícola como o coração da vida social. A classe dos proprietários seria constituída pelos donos das terras e de outros bens de produção. Finalmente, a classe estéril incluiria todos aqueles que se dedicam a actividades comerciais e industriais.

Esta distinção de três classes, uma das quais é designada por «estéril» e abrange todos os que se dedicam às actividades comerciais e industriais, pode causar uma certa surpresa. Mas a designação de «classe estéril» não significa que os industriais e os comerciantes, que todos aqueles que se integram nas actividades comerciais e industriais, sejam para o pensamento fisiocrático inúteis e parasitas, cujos esforços a sociedade pudesse dispensar, embora, por vezes, as concepções fisiocráticas tenham sido apressadamente criticadas na base de que para os fisiocratas as actividades comerciais e industriais eram inúteis. Não foi isso que eles afirmaram. Os fisiocratas apenas sustentaram que a indústria e o comércio, ao contrário da agricultura, não criam riqueza nova, limitando-se a uma acção transformadora. Sòmente nas actividades agrícolas o homem trabalha com a colaboração da natureza, de tal modo que a produção agrícola seria o produto do trabalho do cultivador e das forças da natureza.

Esta ideia de que a produção agrícola é o produto do trabalho do homem e da acção da natureza, conjuntamente, deve alargar-se a todas as actividades extractivas. Por exemplo, quando se explora o subsolo já não estamos em presença de actividades agrícolas; mas pode dizer-se também que o produto dessas actividades é igual ao somatório do produto do trabalho do homem e do produto da força criadora da natureza. Sempre que influi na produção o factor natureza, o produto será igual ao somatório do trabalho do homem e da força da natureza. Por isso, o cultivador recebe da terra uma riqueza superior ao esforço que desenvolveu pelo seu trabalho, porque beneficia do produto resultante da força criadora da natureza.

A diferença entre a produção agrícola e as despesas necessárias a essa produção foi designada pelos fisiocratas por *produto líquido*. Podemos dizer que, juntamente com o conceito de ordem natural, este conceito de produto líquido constitui um dos elementos fundamentais da construção fisiocrática.

Segundo a ideia de produto líquido, na produção agrícola há um acréscimo de riqueza em relação àqueles valores que foram empregados

na própria exploração da terra. O agricultor lança um determinado número de valores na exploração da terra: o valor do seu trabalho, o valor dos adubos, o valor das alfaias agrícolas empregadas. Mas o produto que recebe da terra é superior a esses gastos que realizou na respectiva cultura. Diversamente, na indústria e no comércio não haveria colaboração da natureza, nem haveria, por conseguinte, produto líquido. Em relação às actividades comerciais e industriais não se poderia falar de produto líquido, mas apenas de uma combinação de riquezas pré-existentes. Isso, porém, não significa que o produto resultante da manipulação industrial não valha mais do que as matérias-primas que serviram para o fabricar. Os fisiocratas limitaram-se a afirmar que o valor do objecto fabricado é apenas igual ao valor das matérias-primas somado ao valor dos bens consumidos por aqueles que procederam ao seu fabrico. Logo, as actividades comerciais não criariam riqueza nova, porque aquilo que acrescentam ao valor dos bens seria igual aos gastos realizados por aqueles que operam as respectivas transformações.

Quem trabalha na agricultura, segundo o pensamento fisiocrático, realiza um certo número de despesas; mas a produção agrícola compensa essas despesas e ainda oferece um excedente. O mesmo não se passaria com as actividades comerciais e industriais. Aquilo que estas actividades acrescentam em valor aos produtos é, por outro lado, consumido integralmente por aqueles que se dedicam a essas actividades comerciais e industrais. Por conseguinte, estas não deixariam à colectividade um produto líquido. Só as actividades agrícolas, ou as actividades extractivas, só aquelas actividades em que se realiza uma colaboração entre o homem e a natureza, permitiriam um produto líquido. Quanto às outras actividades, ainda que úteis, não poderiam criar um produto líquido, porque o valor que elas acrescentam ao valor das matérias-primas é absorvido pelos gastos realizados por quantos intervieram na produção.

c) *Conclusões da corrente fisiocrática*

Deste conceito de produto líquido da terra e da ideia da existência de uma ordem natural estabelecida por Deus, conforme com o inte-

resse geral e que se realizaria inevitàvelmente, se os poderes públicos não interviessem na vida económica, extraíram os fisiocratas diversas conclusões.

Em primeiro lugar, a conclusão de que os fenómenos económicos deveriam desenvolver-se livremente, sem qualquer regulamentação, pois qualquer sistema criado pelos homens seria sempre inferior à harmonia da ordem natural. Em conformidade com esse juízo foi lançada uma fórmula célebre atribuída a um economista fisiocrata, GOURNAY: «Laissez faire, laissez passer, le monde va de soi-même».

Os legisladores deveriam muito particularmente abster-se de qualquer regulamentação que pudesse ser nociva à agricultura. Esteve sempre presente, no espírito dos fisiocratas, a ideia de que o mercantilismo tinha prejudicado duramente a agricultura em benefício das actividades comerciais e industriais. Assim, alguns dos exageros que se podem notar no pensamento fisiocrático são em grande medida fruto de uma reacção contra práticas que teriam beneficiado o comércio e a indústria em detrimento da agricultura. Esse aspecto das consequências nocivas das práticas mercantilistas em relação à agricultura francesa encontra-se largamente referido num trabalho do século XVII, de BOISGUILBERT, que indicámos como precursor dos fisiocratas. Referimo-nos à sua obra *Détail de la France*, na qual se descrevem as condições lamentáveis da agricultura francesa.

Outra conclusão importante extraída da construção fisiocrática respeita ao regime dos impostos. Sendo a terra a única criadora de riqueza, apenas sobre a terra deveriam recair os impostos. Era a criação de um imposto único sobre a terra que MIRABEAU pretendia de BERTIN, quando este foi ministro das Finanças.

À primeira vista, parece que um sistema tributário assim concebido iria prejudicar as actividades agrícolas; mas não era essa a intenção dos economistas fisiocratas. Disse-se que o ilogismo da fisiocracia foi ao ponto de defender a ideia de um imposto único sobre a terra, querendo proteger as actividades agrícolas, o que era inconcebível (1).

(1) A ideia de imposto único sobre a terra foi criticada, em termos satíricos, por Voltaire no seu conto *L'Homme aux Quarante Écus*, no qual contrapõe a miséria de um agricultor contribuinte à prosperidade de um comerciante e especula-

Mas o fisiocratas não pretendiam, através deste seu imposto único, agravar a situação dos agricultores, porque eles não desconheciam o mecanismo da repercussão do imposto. O que eles pensavam é que, por esse mecanismo, os agricultores poderiam transferir o peso tributário do imposto único sobre a terra para outros sectores. Como só a terra, a produção agrícola, criava um produto líquido, riqueza nova, os fisiocratas entendiam que o sistema tributário devia assentar exclusivamente sobre essa produção agrícola, sobre esse produto líquido. Mas eles pressupunham que, quando o agricultor vendesse os produtos da terra ao comerciante, ao industrial, ele faria acrescer o preço da parte do imposto correspondente que tinha pago ao Estado.

Este é o princípio fundamental da repercussão do imposto. Sempre que as condições económicas lho permitem, o contribuinte procura transferir a carga tributária, o imposto pago, para os compradores, através de um acréscimo do preço dos produtos vendidos. É uma prática de todos os tempos. Por isso, os fisiocratas, quando preconizavam um sistema tributário assente num imposto único, estavam apenas dentro da lógica da sua concepção e não pretendiam com isso agravar particularmente a situação dos agricultores, porque esperavam que estes pudessem fazer repercutir o peso da carga tributária sobre as outras classes.

d) *A contribuição da fisiocracia para o desenvolvimento da Economia Política*

A contribuição da corrente fisiocrática para a Ciência Económica não pode ser esquecida. Ela chamou a atenção para a importância económica da agricultura, que o mercantilismo quase ignorara. Por outro lado, a fisiocracia definiu os conceitos de produto líquido e produto

---

dor isento de impostos. É curioso notar que Voltaire, tendo nalgumas das suas obras aflorado problemas económicos, se manteve fiel, já na segunda metade do século XVIII, às teses fundamentais dos mercantilistas, não obstante o apoio que deu à política de Turgot.

anual de uma colectividade, conceitos a que a Economia moderna atribui grande importância.

Mas é claro que em toda a construção fisiocrática se podem notar bastantes vícios — vícios, por um lado, originados na falta de elementos para a construção, naquela época, de um sistema económico; vícios, por outro lado, originados na concepção biológica do doutor QUESNAY, concepção que aliás já foi criticada quando considerámos as concepções económico-biológicas do século XIX, especialmente da chamada escola sociológica de SPENCER, DE GREEF, RENÉ WORMS e outros.

Mas, sobretudo, interessa-nos considerar aqui o vício da concepção do produto líquido da terra. Num certo sentido, naquele sentido atribuído à expressão «produto líquido» pelo fisiocratas, não só a terra, não só a produção agrícola, como também a produção industrial, pelo menos, cria produto líquido; pois pode haver um excesso de valor dos bens produzidos em relação ao valor dos factores económicos (trabalho, capital) empregados na produção. Noutro sentido, através de um exame mais profundo das realidades económicas, teremos de concluir que não há produto líquido de qualquer actividade humana, de harmonia com o princípio de LAVOISIER (que os fisiocratas ainda não podiam conhecer) de que «na natureza nada se perde nem nada se cria, tudo se transforma». Portanto, a actividade agrícola é também apenas uma actividade transformadora. Não podemos reconhecer à actividade agrícola, à produção agrícola, essa capacidade exclusiva de só ela criar riqueza económica; porque, ou atendemos apenas à utilidade dos bens, e não à sua materialidade, e então vemos que não só a agricultura mas também a indústria e o comércio criam utilidades e valores acrescidos; ou não atendemos à utilidade dos bens, mas sim à sua materialidade, e então vem a ciência dizer-nos que, pelo que respeita à materialidade dos bens, nada se acrescenta, tudo se transforma.

e) *O pensamento fisiocrático em Portugal*

É através das *Memórias Económicas da Academia Real da Sciencias de Lisboa*, publicadas em cinco volumes, entre 1789 e 1816, que se nos revela a projecção da fisiocracia no nosso país.

Algumas das monografias reunidas naqueles volumes ainda se mostram de inspiração mercantilista (1). Mas a maior parte delas são nìtidamente inspiradas na obra dos fisiocratas.

Assim, José Verissimo Álvares da Silva, professor de filosofia, na sua memória sobre *A agricultura portuguesa*, propõe, entre várias medidas a adoptar em defesa da agricultura, a livre circulação dos produtos.

A influência da fisiocracia é mais clara ainda na memória do professor de filosofia da Universidade de Coimbra, Domingos Vandelli, *A preferência que em Portugal se deve dar à agricultura sobre as fábricas*. Nela se afirma que a produção da terra é a única e verdadeira riqueza.

A mesma influência se nota nas *Memórias políticas sobre as verdadeiras bases da grandeza das nações e principalmente de Portugal*, de Joaquim José Rodrigues de Brito, lente da Faculdade de Leis, para quem a agricultura, o comércio e a indústria precisam de coexistir, devendo-se, porém, no caso de colisão de interesses, dar preferência à agricultura.

7. A escola clássica inglesa

a) *A obra de* Adam Smith *e a sua projecção*

Adam Smith, considerado o fundador da Ciência Económica (2), é o economista de maior expansão de todos os tempos. Ainda hoje,

---

(1) É o caso da monografia de José Verissimo Álvares da Silva sobre *As verdadeiras causas por que o luxo tem sido nocivo aos portugueses*, assim como da monografia de D. Rodrigo de Sousa Coutinho sobre *A verdadeira influência das minas dos metais preciosos na indústria das nações que as possuem e especialmente da portuguesa*.

(2) A qualidade de fundador da Ciência Económica é atribuída, no entanto, por vezes, ao sabor dos orgulhos nacionais. Os franceses frequentemente a reconhecem a Montchrétien ou a Quesnay; os italianos a António Serra, que em 1613 publicou um tratado sobre as causas da abundância do ouro e da prata.

apesar de o panorama da Economia se afastar muito dos termos em que esta se apresentava no século XVIII, torna-se indispensável ao estudioso dos assuntos económicos o conhecimento, pelo menos esquemático, da obra de ADAM SMITH.

ADAM SMITH nasceu numa pequena cidade escocesa, Kirkaldy, nos princípios do século XVIII, e foi professor na Universidade de Glasgow — primeiro, professor de Filosofia (1), depois, professor de Economia. Parece que a sua teoria se deve sobretudo à análise directa das realidades económicas através dos tempos; a sua própria obra fundamental nos leva a essa conclusão. No entanto, não será para desprezar a influência que nele exerceu uma viagem que realizou a França, dez anos antes da publicação do seu célebre tratado sobre *A Riqueza das Nações*. Durante essa viagem ele teve ocasião de tomar contacto com algumas das personalidades marcantes do pensamento fisiocrático. Já vimos, no entanto, que através dos apontamentos descobertos em fins do século passado do seu curso de Economia Política da Universidade de Glasgow, de 1763, se pode chegar à conclusão de que ADAM SMITH defendia fundamentalmente as mesmas concepções antes de conhecer a obra dos fisiocratas.

A Inquiry into the nature and causes of the wealth of Nations, de 1776, impõe-se pelo brilho literário e pela síntese das contribuições mais válidas dos autores que precederam SMITH. Realmente ADAM SMITH orientou o seu trabalho por forma que quase torna inútil a consulta das obras dos economistas que o precederam, porque quem quiser conhecer todo o panorama económico que se apresentava aos olhos do observador em fins do século XVIII pode limitar-se a recorrer à obra de ADAM SMITH.Aí se encontram mais ou menos extensas referências a todas as concepções fundamentais que antes dele se arriscaram no plano do pensamento económico.

Há muitos pontos de contacto, como já vimos, entre ADAM SMITH e os fisiocratas. Assim, a construção de ADAM SMITH assenta também

---

(1) Tendo começado por reger a cadeira de Lógica, ADAM SMITH passou pouco depois à regência da de Filosofia Moral. Na base dos seus ensinamentos nesta cadeira publicou, em 1759, a *Theory of Moral Sentiments*, que lhe valeu uma posição de relevo entre os filósofos ingleses da época.

na existência de uma ordem natural, na existência de leis económicas naturais, que o economista devia descobrir e formular. Essa seria essencialmente, senão exclusivamente, a missão do economista: descobrir e formular as leis económicas naturais. E, como consequência, ADAM SMITH pensava também, tal como os fisiocratas, que os governantes se deviam abster de intervir em matéria económica.

Tais são os pontos fundamentais de contacto entre ADAM SMITH e os fisiocratas: a concepção de uma ordem natural como raiz dos fenómenos económicos; e a conclusão de que, havendo uma ordem natural que domina esses fenómenos, a intervenção do Estado na vida económica é não só inútil como até prejudicial.

Mas a obra de SMITH não fica por aqui; as suas concepções não se confundem com o pensamento fisiocrático.

Assim, vimos que, para os fisiocratas, o fundamento da ordem natural era de ordem metafísica, de ordem divina, de tal modo que até combinámos este conceito de ordem natural dos fisiocratas com concepções que dominaram também no século XVIII o entendimento dos fenómenos de massa, particularmente os demográficos. Ora, para SMITH, o fundamento da ordem natural já não é metafísico, divino, mas sim apenas de ordem psicológica e até puramento empírico. ADAM SMITH não diz que essa ordem natural seja a mais conveniente para o progresso do género humano porque tenha sido traçada por Deus; diz-nos que a análise dos fenómenos correntes nos revela que, desse desenvolvimento das acções humanas tendentes para a satisfação dos interesses individuais, resulta um equilíbrio geral. E a observação dos factos revelaria que, do entrechocar das várias acções individuais tendentes à satisfação de interesses dos próprios sujeitos que realizam essas acções, dos próprios sujeitos que desenvolvem determinados comportamentos, resulta um equilíbrio, que é conveniente para o desenvolvimento da sociedade, que é o melhor adaptado ao desenvolvimento do próprio género humano.

Por outro lado, SMITH já não abusou da dedução no seu raciocínio, como fizeram os fisiocratas e, aliás, muitos autores que se seguiram a SMITH. Pelo contrário, ADAM SMITH procurou construir as suas teorias através da observação atenta dos factos.

Para SMITH não é a agricultura, como tinham pretendido QUESNAY e os seus discípulos, a fonte de todas as riquezas do Estado e dos cida-

dãos, mas sim o trabalho, o que não significa, no entanto, que SMITH tenha negado a influência das forças naturais e do capital na produção. Até a classificação esquemática dos factores de produção em trabalho, capital e natureza, ou forças naturais, é devida a ADAM SMITH. Mas ele sublinhou que, sem a actividade do homem, as forças naturais seriam infecundas e inúteis. Assim, o factor dominante da produção seria o trabalho. Donde o interesse revelado por ADAM SMITH relativamente à organização e à divisão do trabalho.

Para ADAM SMITH, a divisão do trabalho é fundamental para o progresso económico. No entanto, não deixou de reconhecer também os inconvenientes dessa divisão do trabalho que, reduzindo a actividade do trabalhador a um certo número de operações monótonas, o leva a desinteressar-se das tarefas realizadas. Este constitui ainda hoje um dos problemas dominantes da Economia e da Técnica: conciliar a necessidade da especialização com a necessidade de manter no trabalhador um vivo interesse pelo trabalho que realiza. A excessiva especialização geralmente destrói esse interesse e destrói até muitas vezes as possibilidades de entendimento entre os homens. Repare-se que a civilização técnica dos nossos dias e a tendência marcada para a especialização podem determinar, num futuro mais ou menos próximo, que cada homem fale uma linguagem completamente diferente, estreitamente ligada à técnica própria da sua profissão e inacessível àqueles indivíduos que não pertençam à mesma profissão. Isso já se vai notando. Enquanto as épocas passadas conheceram uma cultura comum, na nossa época a cultura dos diversos indivíduos tende a depender da sua profissão, da sua técnica própria. A cultura integral vai-se tornando rara nos dias que correm.

ADAM SMITH fez projectar esta sua ideia de divisão do trabalho, que considerava inseparável do progresso económico, na vida internacional. E, assim, não eram apenas os indivíduos que deviam especializar-se nas suas tarefas, mas eram também os países que, consoante as suas aptidões particulares, deveriam especializar-se em determinadas produções.

Com base nesta convicção, ADAM SMITH criticou àsperamente o proteccionismo estadual. Seria pelo livre cambismo, pela livre circulação de mercadorias e valores, que se conseguiria um alto nível de bem-estar económico, pois cada país, segundo as suas aptidões próprias, se espe-

cializaria numa determinada produção e depois iria adquirir, por troca com os outros países, aqueles objectos de que carecia e que não eram produzidos segundo as suas aptidões naturais. Este constitui um dos pontos fundamentais da construção de SMITH.

Mas, enquanto os fisiocratas, dominados por preocupações lógicas, afirmaram o princípio da liberdade económica como um absoluto, ADAM SMITH já admite derrogações a esse princípio, entendendo, por exemplo, que o Estado poderia desempenhar todas aquelas funções pelas quais os particulares se desinteressassem, mas que, não obstante, fossem socialmente úteis. E ADAM SMITH foi ao ponto de se mostrar favorável ao *Acto de Navegação* de CROMWELL, francamente oposto ao princípio da livre concorrência.

Esta circunstância, e ainda outras que seria longo enumerar, têm levado, por vezes, à conclusão de que a teoria de ADAM SMITH foi essencialmente uma teoria de oportunismo económico, baseada nas condições de vida da sociedade inglesa de então, porquanto o liberalismo, o livre-cambismo, no plano internacional, era conveniente aos interesses da Inglaterra. E quando estes interesses exigiam que num ou noutro ponto se afastassem as consequências lógicas do princípio liberal, ADAM SMITH era o primeiro que se mostrava disposto a remover imediatamente aquelas consequências.

À ideia do imposto único sobre a terra, concebida pelos fisiocratas, opõe ADAM SMITH uma teoria tributária, muito desenvolvida através do livro V da sua *Riqueza das Nações*, assente numa multiplicidade de impostos recaindo sobre as diversas formas do rendimento.

Vê-se, pois, que, nalguns pontos extremamente importantes, ADAM SMITH se afasta radicalmente do pensamento fisiocrático.

ADAM SMITH foi seguido, e quase indiscutido, durante mais de um século. Nos últimos setenta ou oitenta anos, porém, a sua obra passou a ser criticada com dureza,

Disse-se, nas críticas que lhe foram dirigidas, que as doutrinas de SMITH não eram originais e que ele reduziu toda a vida económica a um mero entrechocar de egoísmos individuais. Mas a obra de ADAM SMITH, como a de qualquer economista, tem de ser enquadrada no condicionalismo da sua época; e, se procedermos desse modo, não se poderão regatear méritos a essa obra, que tem um interesse fundamental no desenvolvimento dos estudos económicos. É certo que as doutri-

nas de SMITH não foram inteiramente originais. Mas o que se deve esperar de um cientista não é necessàriamente a renovação completa da ciência que cultiva, mas sim a realização de uma análise crítica e de uma síntese de quanto afirmaram os cientistas que o precederam, acrescidas de uma contribuição pessoal para o progresso do respectivo ramo de conhecimento, pois que as ciências se desenvolvem sobretudo por acrescentamento e não por substituição sistemática de juízos. Ora, não há dúvida de que ADAM SMITH realizou uma síntese notável do que tinha sido dito antes dele em matéria de Economia Política e que a essa síntese acrescentou ensinamentos valiosíssimos a que ainda hoje a Ciência Económica constantemente recorre; de tal modo, que os conceitos fundamentais da Economia Política com que constantemente deparamos constituem, em grande parte, fruto dos trabalhos de ADAM SMITH (1).

b) *Os pessimistas ingleses: características gerais da corrente pessimista*

Depois de ADAM SMITH desenvolveram-se duas correntes de pensamento inspiradas na sua obra, a ambas correspondendo a designação de «escola clássica». Assim, escola clássica é aquela escola económica que encontra como princípios orientadores, como princípios fundamentais do seu pensamento, as teorias elaboradas por ADAM SMITH.

Mas na escola clássica podemos separar essencialmente dois ramos, distinguindo, por um lado, a escola clássica inglesa, por outro lado, a escola clássica francesa; por um lado, a corrente pessimista da escola clássica ou a corrente pessimista do liberalismo, por outro lado, a corrente optimista da escola clássica ou a corrente optimista do liberalismo. Fundamentalmente, a escola clássica inglesa, depois de SMITH, coincide com a corrente pessimista; fundamentalmente, a escola clássica fran-

(1) Alguns outros economistas, como o alemão VON JUSTI *(Staatswirthschaft* — Leipzig, 1755) e o italiano Pietro Verri *(Meditazioni sull'Economia Politica* — Milão, 1771), formularam, antes de SMITH, princípios que geralmente são atribuídos a este, mas sem a mesma extensão nem semelhante abundância de fundamentos.

cesa coincide com a corrente optimista. Aliás, integrado na corrente optimista já se pode considerar o próprio ADAM SMITH, porque ele considerava a ordem natural não apenas inevitável como a mais útil, a preferível para o desenvolvimento favorável das condições de vida do género humano. É exactamente neste ponto que o pessimismo liberal se afasta de ADAM SMITH. Também para os economistas da corrente pessimista a ordem natural é, de facto, invencível; não vale a pena o Estado intervir na vida económica, porque seria inútil; mais cedo ou mais tarde, a ordem natural havia de sobrepôr-se a essas tentativas realizadas pelo Estado no sentido da condução dos fenómenos económicos. Mas enquanto ADAM SMITH, os fisiocratas e os sequazes da escola liberal que seguiram a corrente optimista entendem que a ordem natural, não dominável pela acção do Estado, é benéfica, os pessimistas, pelo contrário, considerando embora essa ordem natural inevitável, entendem que ela não conduz ao bem-estar da humanidade. Antes pelo contrário, conduziria o género humano à sua ruína; mas nem valeria a pena reagir, porque a intervenção do Estado seria inútil.

Os representantes mais conhecidos desta corrente pessimista são dois economistas ingleses, MALTHUS e RICARDO, cujas concepções fundamentais importa conhecer.

c) *A teoria da população de* MALTHUS

THOMAS ROBERT MALTHUS, pastor anglicano, publicou em 1798 o seu *Ensaio sobre o princípio da população;* e nesse trabalho defendeu a tese de que a população revela uma tendência natural para crescer muito mais rapidamente do que as subsistências. E, julgando necessário vincar este princípio em termos rigorosos, MALTHUS diz-nos que, enquanto as subsistências crescem, dada a hipóte e mais favorável, numa progressão aritmética, a população cresce numa progressão geométrica:

2	4	6	8	10
2	4	8	16	32

Assim, em determinado momento, as subsistências seriam suficientes para a população existente; no momento seguinte, o mesmo se

poderia verificar. Mas sendo igual a razão das duas progressões (no exemplo dado, igual a 2), é evidente que haverá um momento a partir do qual se notará um desequilíbrio entre as subsistências e a população; e esse desequilíbrio acentuar-se-á sempre.

Esta tendência natural para um crescimento muito mais rápido da população do que das subsistências seria contrariada por alguns movimentos, por meios repressivos, como as guerras, as epidemias, as crises de carência. MALTHUS, porém, parecia inclinado a pensar que esses meios repressivos, em fins do século XVIII, já não actuavam do mesmo modo, com a mesma violência, com que tinham actuado anteriormente; e, por isso, tornar-se-ia necessário acrescentar a esses meios repressivos meios preventivos, que consistiriam na restrição voluntária da natalidade. Deve observar-se que esta restrição voluntária da natalidade foi sempre entendida por MALTHUS como devendo corresponder a uma renúncia à procriação por parte daqueles que não dispusessem de meios adequados a manter uma família. Foram mais tarde os neo-malthusianos que preconizaram as práticas anticoncepcionais, que nunca estiveram no pensamento de MALTHUS.

A teoria de MALTHUS exerceu uma grande influência, durante muitos anos, no pensamento económico. Mas esta teoria tem sido duramente criticada, porque MALTHUS não observou com rigor bastante as realidades e assentou toda a sua construção no conhecimento de casos puramente marginais, como eram aqueles que respeitavam à vida económica da Inglaterra e dos Estados Unidos naquela época. MALTHUS, por um lado, estudou o crescimento das subsistências na Inglaterra; por outro lado, estudou o crescimento da população nos Estados Unidos. É claro que nos Estados Unidos, um país novo, com largas áreas para explorar, o crescimento da população era muito rápido; e foi esse facto que impressionou MALTHUS, o qual também não teve em conta a influência dos progressos técnicos no crescimento das subsistências.

d) *A teoria da renda e a teoria do salário de Ricardo*

É igualmente pessimista a teoria de DAVID RICARDO da renda da terra. Esta foi apresentada pelo seu autor, banqueiro inglês, descen-

dente de judeus portugueses radicados na Holanda, em 1817, nos seus *Princípios de Economia Política*. Procuremos resumi-la. À medida que os homens se tornam mais numerosos (1) e que as suas necessidades se desenvolvem, a procura de produtos agrícolas, nomeadamente de trigo, vai sempre aumentando. Para satisfazer esta maior procura pode tentar-se uma cultura mais intensiva das terras que já estão sendo exploradas, empregando, por hipótese, uma maior quantidade ou uma melhor qualidade de adubos, ou instrumentos agrícolas mais aperfeiçoados. Mas verifica-se que essa cultura mais intensiva da terra é contrariada pelo princípio do rendimento não proporcional. A partir de certos limites, ao emprego de mais capital na cultura da terra não corresponde um aumento proporcional de produção.

Até certo momento, empregámos um capital de 100, por exemplo, na exploração de determinada propriedade, à qual correspondia anualmente uma produção de 200. Resolvemos intensificar a produção e passámos a empregar um capital de 150 e a obter uma produção de 300. Até aqui, a este aumento de capital corresponde um aumento proporcional da produção da terra. Mas, à medida que se vai empregando um maior capital nessa mesma terra, o rendimento desta deixa de ser proporcional; e, quando passamos, por hipótese, do emprego de um capital de 150 para o de 200, em vez de obtermos uma produção da terra de 400, que seria proporcional ao emprego de capital e à produção anterior, passamos a obter, por hipótese, uma produção de 350. Neste momento, os produtores começam a pensar se não será mais conveniente, em vez de procurarem corresponder a uma maior procura dos produtos agrícolas através de uma exploração intensiva, adoptarem antes um processo de exploração extensiva, alargando a área das terras de cultura. Assim — segundo RICARDO — os agricultores começam por explorar as terras mais férteis, aquelas que lhes oferecem uma maior produção relativamente ao capital empregado. Mas, à medida que a procura se vai desenvolvendo, eles sentem a necessidade de explorar terras menos férteis, isto é, terras em que o custo de produção será mais elevado. E, então, em vez de prosseguirem na cultura

---

(1) E assim a teoria da renda da terra se liga à da população, de MALTHUS, não havendo dúvida de que este influiu decisivamente no pensamento de RICARDO.

intensiva, passam aos processos de cultura extensiva, alargando a área das terras cultivadas.

Daqui resulta que os artigos oferecidos no mercado têm custos de produção bastante diversos. Há quantidades de trigo que provêm de terras mais férteis e cujo custo de produção é de 10, por hipótese; há outras quantidades de trigo, produzidas por outras terras, cujo custo de produção é de 12; haverá um terceiro carregamento de trigo cujo custo de produção é, por hipótese, de 15.

Como vai ser fixado o preço no mercado, dados estes diversos custos de produção? Responde RICARDO que vai ser fixado pelo custo de produção mais elevado, porquanto, se o fo se pelo custo de produção mais baixo, isso excluía automàticamente do mercado aqueles produtores cujo custo de produção era elevado.

Ora como o crescimento da população exige o consumo de todas as quantidades de trigo produzidas, é preciso que todos os produtores que acorrerem ao mercado encontrem um preço remunerador para a sua produção; de tal modo que o preço iria ser fixado pelo custo de produção mais alto, ou seja, por exemplo, 15. Daqui resulta uma *renda*, quer dizer, um benefício para os proprietários das terras mais férteis, que não corresponde a qualquer esforço. A diferença entre o custo de produção das terras menos férteis, que fixa o preço do mercado, e o custo de produção das terras mais férteis (ou seja 15-10), constitui a renda do proprietário das terras mais férteis. E os proprietários de terras de fertilidade intermédia beneficiarão também de uma renda, embora já menor (15-12). RICARDO concluía que, com o desenvolvimento da população e o decorrer do tempo, todos os produtos iriam encarecendo, todas as classes se sentiriam em pior situação, em consequência desse encarecimento de preços, excluída a classe dos proprietários rurais. A classe dos proprietários rurais seria a única a beneficiar do desenvolvimento natural do condicionalismo económico.

DAVID RICARDO formulou também uma *teoria do salário*, que teve grande influência na construção da *teoria do fundo de salários* de STUART MILL, assim como nas concepções que sobre o salário expuseram alguns socialistas alemães do século passado.

Segundo a teoria do salário de RICARDO, o salário dos trabalhadores acha-se limitado ao mínimo indispensável à vida do operário e da sua família, porque, se os salários ultrapassassem esse mínimo, os

operários teriam famílias mais numerosas, a população operária aumentaria, a oferta de mão-de-obra seria superior e, consequentemente, os salários baixariam de novo. Qualquer aumento de salário verificado numa geração determinaria fatalmente, na geração seguinte, uma baixa de salários. Logo, o salário estaria fatalmente limitado dentro de certas balizas que o impediriam de subir para além do estritamente necessário para o sustento do operário e da sua família.

Independentemente da apreciação em geral da corrente pessimista inglesa, observaremos desde já que esta teoria do salário de RICARDO, aproveitada pelo socialista alemão LASSALLE, que com base nela formulou a chamada *lei de bronze dos salários*, acha-se desmentida plenamente pelas realidades, porquanto se verificou que, pelo contrário, à medida que os salários e o nível de bem-estar material das classes operárias têm aumentado, a família operária tende a limitar-se e as taxas de natalidade são menores, por um fenómeno denominado de *capilaridade social*, que teremos ocasião de considerar quando estudarmos as bases demográficas da actividade económica.

e) *Crítica da corrente pessimista inglesa*

A teoria da população de MALTHUS foi bem recebida pelas classes dirigentes inglesas, porquanto ela continha a afirmação de que a extrema miséria das classes pobres não era determinada por uma defeituosa organização social, como pretendiam alguns, mas por factores naturais; a causa dessa miséria, afinal, estaria na imprevidência dos pobres que constituíam famílias numerosas.

O pensamento económico de MALTHUS é de uma extrema dureza, de uma extrema desumanidade, a ponto de já se ter dito, com razão, que, com MALTHUS, a Economia se transformou numa ciência sinistra. Com efeito, MALTHUS, com insensibilidade implacável, criticou toda e qualquer organização de assistência. A sua obra contém uma crítica muito violenta não só às leis de assistência inglesas como a toda e qualquer organização tendente a auxiliar os pobres, porque, afirmava ele, «a assistência nunca poderá fazer nascer duas espigas de trigo onde só haja uma; a assistência retira aos indigentes o que lhes resta ainda

de sentido das responsabilidades, levando-os a constituir famílias numerosas, cujo sustento ficará a cargo da sociedade».

A teoria de MALTHUS, mal fundada cientìficamente, porquanto a proporção entre o crescimento das subsistências e o da população tal como foi por ele estabelecida parece negada, está também fortemente imbuída de egoísmo e levaria necessàriamente a práticas imorais. É certo que MALTHUS procurava contrariar o desenvolvimento da população pelo celibato dos pobres; mas os neomalthusianos, dominados por espírito diferente, viram nessa solução uma nova injustiça social, tendo preconizado a limitação dos nascimentos não pela castidade mas por meios anticoncepcionais. E também não poderia considerar-se o celibato dos pobres como solução satisfatória, do ponto de vista ético.

Quanto à teoria da renda de RICARDO, poderá dizer-se que revela uma visão unilateral, porque essa remuneração a que não corresponde esforço, a renda, não se verifica apenas em relação à terra, mas também em relação aos outros factores de produção, ao trabalho, ao capital, à organização das empresas. Há indivíduos que, por melhor dotados, conseguem com menor esforço um maior rendimento do trabalho. Há capitalistas que beneficiam de juros superiores aos correntes. Há empresas que beneficiam de particulares condições do mercado.

De resto, as actuais circunstâncias oferecem o mais completo desmentido à concepção ricardiana de uma classe de proprietários rurais que seria a única beneficiária do desenvolvimento económico.

Quanto à teoria do salário, ligada à teoria da população de MALTHUS, já vimos que a um aumento de salários, a um aumento de bem-estar material, não correspondem altas taxas de natalidade. Porque um maior nível de bem-estar material suscita também um maior número de ambições que limitam a natalidade.

Com DAVID RICARDO, a economia clássica atingiu o mais alto nível de abstracção, que a afastou das realidades. Essa mesma abstracção impediu RICARDO de se aperceber de que, afinal, as suas conclusões pessimistas seriam removidas, naturalmente, espontâneamente, pela própria liberdade de trocas internacionais, resultante da abstenção estadual preconizada por todos os liberais. Com efeito, a livre entrada na Inglaterra de cereais provenientes de países novos faria baixar a renda da terra, cuja elevação constante não seria, afinal, inevitável. Assim

o entendeu COBDEN que, em 1838, fundou em Manchester a *Anti-Corn Law League*, a qual, após violenta campanha, conseguiu, em 1846, a abolição das medidas proteccionistas que vedavam a importação de cereais. Sob o impulso da *escola de Manchester*, liberal, todas as restrições proteccionistas acabaram por ser abolidas na Inglaterra.

f) *O liberalismo heterodoxo:* STUART MILL

No desenvolvimento da história do pensamento económico na Inglaterra, depara-se-nos, após a corrente pessimista, um economista de extraordinária projecção: STUART MILL. É difícil classificá-lo entre os economistas liberais ou entre os socialistas. Será difícil também classificá-lo entre os economistas optimistas ou entre os pessimistas. Com efeito, STUART MILL aceitou, de uma maneira geral, as teses de MALTHUS e de RICARDO; assim, num primeiro contacto, aparece-nos como um economista da corrente pessimista inglesa. Mas STUART MILL considerou as realidades económicas com um espírito completamente diferente daquele que animou MALTHUS ou RICARDO.

Podemos resumir o pensamento económico de STUART MILL dizendo que, contràriamente aos economistas liberais anteriores, ele só considerou como imutáveis, superiores às flutuações do tempo e das latitudes, as leis económicas respeitantes à produção; mas já não considerou como tais as leis económicas respeitantes à repartição dos bens. Isto justifica que STUART MILL tenha sido considerado como um liberal heterodoxo e explica também uma certa hesitação que se nota, por vezes, em classificá-lo entre os economistas liberais ou entre os economistas socialistas.

Contràriamente ao pensamento de MALTHUS e de RICARDO, STUART MILL entendeu que nem sempre é impossível introduzir modificações na organização económica da sociedade. Consequentemente, STUART MILL apresentou um largo enunciado de reformas económico-sociais, e, nomeadamente, preconizou a abolição do salariado, que viria a ser substituído por um regime de associação cooperativa; o operário seria como que um associado da empresa e não um assalariado. STUART MILL defendeu também a socialização ou o confisco da renda da terra,

baseado precisamente na teoria da renda de RICARDO. Posto que a renda da terra correspondia a uma mais-valia, a uma remuneração que não tinha a servir-lhe de base qualquer esforço realizado, essa mesma renda devia ser abolida, em benefício de toda a colectividade. Também STUART MILL estabeleceu limitações relativamente ao direito de herdar.

Vê-se, pois, que as concepções de STUART MILL são revolucionárias em relação ao pensamento liberal ortodoxo. Não obstante, ele extraiu essas suas concepções das próprias teses fundamentais do liberalismo económico; partindo das mesmas premissas, chegou a conclusões também defendidas pelos economistas socialistas. E a sua dependência do pensamento de MALTHUS e RICARDO leva-nos a considerá-lo como um economista da escola clássica.

8. A escola clássica francesa

a) JEAN-BAPTISTE SAY *e a sua teoria dos mercados*

A escola clássica francesa pode considerar-se na história do pensamento económico como herdeira da construção de ADAM SMITH. Com efeito, conforme foi dito, parece razoável conceber a escola clássica ramificada por duas correntes: de um lado, a corrente pessimista inglesa; de outro, a corrente optimista francesa.

JEAN-BAPTISTE SAY popularizou no Continente as ideias de ADAM SMITH; contudo, ele não foi apenas um comentador da obra de ADAM SMITH, mas um economista vigoroso e bastante original; acrescentou muito à contribuição prestada por ADAM SMITH ao património científico da Economia Política.

Contra a tese dos fisiocratas, JEAN-BAPTISTE SAY, autor de um *Traité d'Économie Politique* cuja 1.ª edição é de 1804 e, depois, de uma obra mais extensa e mais modestamente intitulada *Cours d'Économie Politique*, sustentou que o trabalho agrícola não oferece qualquer superioridade sobre o trabalho industrial. Analisou o papel do empresário, distinguindo-o do capitalista, o que não tinham feito os economistas

ingleses. A distinção entre «empresário» e «capitalista», baseada em SAY, é fundamental na Economia moderna.

Como vimos, quando nos referimos à teoria do valor de MARX, este, já numa fase adiantada da segunda metade do século XIX, ainda não distinguia o capitalista do empresário. Mas essa distinção já fora feita por JEAN-BAPTISTE SAY, para quem o capitalista é apenas aquele que fornece capitais para a empresa mediante um juro. Como tal, o capitalista não suporta o risco económico da empresa, a cargo do empresário (1).

Para JEAN-BAPTISTE SAY, enquanto o capitalista se limita a concorrer com capitais para a constituição e o desenvolvimento da empresa, mediante um juro, remuneração certa, o empresário dirige a empresa e corre os riscos à mesma inerentes, de tal modo que a remuneração do empresário, o lucro, é incerta. O empresário só obterá lucro se os resultados da empresa forem favoráveis.

Enquanto ADAM SMITH estudou apenas os bens materiais, JEAN-BAPTISTE SAY integrou também no seu sistema económico o estudo dos bens imateriais.

Finalmente — e esta parece ser a sua contribuição mais valiosa para o desenvolvimento da Ciência Económica — SAY formulou a célebre «lei dos mercados dos produtos».

Segundo esta lei, os produtos trocam-se por outros produtos, sendo a moeda um simples intermediário; donde não ser possível uma crise de sobreprodução geral. A este respeito travou-se uma polémica entre JEAN-BAPTISTE SAY e SISMONDI, este último sustentando a possibilidade de uma crise de sobreprodução geral e o primeiro a tese contrária, porque, trocando-se os bens contra outros bens — dizia JEAN-BAPTISTE SAY — servindo a moeda apenas de intermediário nessas trocas, uma sobreprodução geral só poderia ser benéfica para a sociedade. Se se produzir o dobro de trigo e o dobro de ferro, em vez de trocar uma tonelada de ferro por dez quintais de trigo, passaria a trocar-se duas toneladas de ferro por vinte quintais de trigo, e isso só

---

(1) Actualmente, a partir da obra de FRANK KNIGHT, importa separar os *riscos* económicos das *incertezas* económicas, só estas sendo suportadas pelos empresários (Vd. do autor, *Ensaio sobre os Fundamentos da Previsão Económica*, p. 154 e seg.).

poderia ser vantajoso para a vida social. Aqueles que precisassem de ferro poderiam dispor de mais ferro e aqueles que carecessem de trigo passariam a dispor também de mais avultadas quantidades de trigo. Logo, uma crise de sobreprodução não seria de recear, tenderia a transformar os bens económicos em bens livres. Daqui extrai também JEAN-BAPTISTE SAY a conclusão optimista de que se deveriam desenvolver todos os ramos de produção indistintamente.

A análise económica moderna considera esta teoria dos mercados dos produtos, formulada por JEAN-BAPTISTE SAY, como inexacta, porquanto a moeda não é apenas um intermediário de trocas, mas também um reservatório de valores; e, por isso, a moeda tem uma procura em vista do entesouramento, da constituição de reservas líquidas. Mas esta crítica só foi formulada recentemente pelos economistas, a partir de KEYNES e da sua célebre *Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda.*

Apesar do decurso do tempo não nos permitir ainda uma análise completa e perfeitamente objectiva das teorias monetárias modernas, ficamos por vezes na dúvida sobre se, afinal, a moeda não será apenas um intermediário geral das trocas, embora um intermediário ao qual não se pode atribuir a natureza de simples véu que encobre a actividade económica, sem modificar a sua essência. Com efeito, a utilidade da moeda como meio de entesouramento não parece autónoma, porque, em última análise, o entesouramento se destina ainda a criar reservas tendentes à obtenção de bens directamente utilizáveis na satisfação das mais diversas necessidades.

b) *Os exageros da corrente optimista:* BASTIAT *e* DUNOYER

Na escola clássica francesa integram-se, entre outros, dois economistas muito conhecidos, BASTIAT e DUNOYER, dos quais se poderá dizer que forçaram a nota do liberalismo económico e, de certo modo, o levaram ao descrédito, porquanto sustentaram sempre, perante as maiores misérias, perante as mais dolorosas crises económicas, que os fenómenos económicos se desenvolviam no melhor dos mundos possíveis. Com estes autores, o pensamento económico pareceu inspirado

na filosofia do Doutor Pangloss, através de cuja figura VOLTAIRE satirizou o optimismo de LEIBNITZ.

«A liberdade — escreveu BASTIAT — revela a sabedoria de Deus e corresponde à melhor das organizações sociais. As leis divinas são leis superiores às combinações humanas. Ai daquele que queira corrigir essas leis: é um ímpio e um blasfemo». Já se vê por aqui a forma lírica pela qual BASTIAT defendia os princípios do liberalismo económico, nos quais não admitia que se introduzisse a menor correcção. Muitos outros autores se situam nesta corrente liberal francesa, alguns dos quais se distinguiram pela clareza e brilho da exposição e pela violência que usaram na condenação do socialismo. Entre muitos citaremos YVES GUYOT, MOLINARI, MICHEL CHEVALIER e PAUL LEROY-BEAULIEU.

9. Influência das escolas clássicas em Portugal

Tanto a escola clássica inglesa como a escola clássica francesa exerceram grande influência em Portugal, para o que contribuíram as lutas civis do começo do século XIX e a emigração consequente, que facilitou estreitos contactos com os meios ingleses e franceses ao emigrados liberais. Esses contactos permitiram, sobretudo, uma difusão relativamente larga no nosso país dos princípios fundamentais das escolas clássicas.

Mas já antes o Desembargador JOSÉ DA SILVA LISBOA, nos seus *Princípios de Economia Política para Servir de Introdução à Tentativa Económica* (1804), no seu *Ensaio sobre o Estabelecimento dos Bancos* (1811), nos seus *Estudos do Bem Comum e Economia Política* (1819--1820) e nas suas *Leituras de Economia Política* (1827) se mostrava discípulo de ADAM SMITH (1).

---

(1) A 1.ª obra citada de Silva Lisboa, assim como os seus *Princípios de Direito Mercantil* (1801-1808), foi publicada em Lisboa; as outras foram-no no Rio de Janeiro. O filho de JOSÉ DA SILVA LISBOA, e seu sucessor no título de visconde de Cayru, BENTO DA SILVA LISBOA, publicou, em 1811, no Rio de Janeiro, um *Compendio da obra «Da riqueza das nações» de Adam Smith.*

Francisco Solano Constâncio, médico português, que traduziu para a língua francesa as obras de Malthus e Ricardo, publicou numerosos artigos sobre matérias económicas nos *Annaes das Sciencias, das Artes e das Letras*, que uma sociedade de portugueses residentes em Paris fundou em 1818. E através desses artigos Solano Constâncio põe reservas relativamente às teorias de Adam Smith. Essas teorias deveriam ser adoptadas, com algumas modificações, por todos os povos, mas, enquanto durassem as rivalidades e as lutas entre as nações, muitas das máximas de Adam Smith não seriam aplicáveis na prática. Também o Desembargador José Accursio das Neves aceitou com restrições as doutrinas de Smith e de Say, seguindo um proteccionismo moderado nas suas obras, designadamente nas *Variedades sobre Objectos Relativos às Artes, Commercio e Manufacturas* (1814).

Sob as ideias da escola de Smith escreveu o Padre Manuel de Almeida, em 1822, um *Compêndio de Economia Política.* Trata-se do primeiro trabalho de carácter compendiário sobre matérias económicas publicado em língua portuguesa, redigido a convite das Cortes reunidas em 1821. Deste Compêndio só se acha publicada a 1.ª parte, a qual, aliás, contem apenas 77 páginas, que incluem, fundamentalmente, um resumo parcial da obra de Jean-Baptiste Say.

Em 1834, José Ferreira Borges publicou outra obra de carácter compendiário, as *Instituições de Economia Política*, também inspirada nas escolas liberais.

Depois de criada a cadeira de Economia Política na Faculdade de Direito de Coimbra, foi a respectiva regência confiada ao Doutor Adrião Pereira Forjaz que, na base das respectivas lições, escreveu os *Elementos de Economia Política*, cuja primeira edição é de 1839. Sob a influência de Jean-Baptiste Say, sobretudo, Adrião Forjaz defende um sistema de liberdade económica, que não excluiria, no entanto, um proteccionismo moderado e transitório, adequado a tornar as indústrias nacionais suficientemente preparadas para competir com as estrangeiras. Adrião Forjaz regeu a cadeira de Economia Política até à sua aposentação, em 1870. À clareza e à extensa informação das suas lições parece dever-se, em larga medida, o interesse manifestado por sucessivas gerações de escolares de leis relativamente aos problemas económicos.

É de notar que a influência das escolas clássicas em Portugal não se revelou apenas através de compêndios e monografias de estudiosos da Economia Política. Revelou-se também, e abundantemente, através de discursos parlamentares e relatórios de diplomas legais.

10. A economia norte-americana do século XIX e o optimismo de HENRY CAREY

Nos Estados Unidos, reagiu contra o pessimismo de MALTHUS e RICARDO um enonomista bastante original que encontrou no condicionalismo norte-americano argumentos a opor às construções daqueles autores. Trata-se de HENRY CAREY, cujas obras mais representativas são *Harmony of Interests — Agricultural, Manufacturing and Commercial* (1852) e *Principles of Social Science* (1858).

Afirmou CAREY que, contràriamente às teses de DAVID RICARDO, na formulação da sua teoria da renda, as terras mais pobres são muitas vezes cultivadas antes das mais férteis, por mais acessíveis. Nos países novos, as terras mais ricas constituem «o terror do imigrante», porque se acham normalmente cobertas de floresta, ou habitadas por selvagens, ou por animais ferozes. As realidades condenariam, assim, a teoria da renda de RICARDO, o mesmo acontecendo quanto à teoria da população da MALTHUS, que também se acharia desmentida pelas condições da vida norte-americana.

Quanto às relações comerciais no plano interno e no plano internacional, CAREY adoptou uma posição bem característica dos pensadores norte-americanos da sua época, posição que, ainda na actualidade, é defendida nos Estados Unidos por muitos economistas e, sobretudo, por homens de negócios. No comércio interno, CAREY preconiza a mais completa liberdade, o princípio do «laissez passer», mas, no comércio internacional, rejeita essa mesma liberdade, preferindo-lhe a protecção pautal.

O traço dominante de toda a obra de CAREY é um extraordinário optimismo, assente na convicção de que os recursos do Novo Mundo eram ilimitados, o que afastaria todos os conflitos de classe, permitindo

a mais completa «harmonia de interesses». CAREY realizou toda a sua construção sobre as realidades norte-americanas, apartando-se assim do cosmopolitismo clássico. Esse seu particularismo, essa sua visão restrita dos problemas económicos, valeu-lhe o desprezo dos autores ingleses, mas não o impediu de exercer grande influência não só nos Estados Unidos mas também na Alemanha. Não obstante a sua heterodoxia, CAREY costuma ser qualificado como economista liberal (1).

11. A reacção nacionalista

a) *A escola romântica alemã*

As reacções antiliberais iniciaram-se com os economistas alemães dos princípios do século XIX.

A Alemanha, em fins do século XVIII, sofria dos mesmos males de um excessivo intervencionismo estadual (2) que se verificavam em França, de tal modo que, ao ser conhecida a obra de ADAM SMITH, o liberalismo encontrou imediatamente sequazes nalguns autores alemães. Mas, ao fim de poucos anos, os economistas alemães foram levados à conclusão de que o liberalismo, tal como tinha sido concebido por ADAM SMITH, oferecia interesse predominante para a economia inglesa, dado o grau de desenvolvimento das indústrias britânicas. Não interessaria à economia alemã, baseada ainda fundamentalmente

---

(1) O condicionalismo económico dos Estados-Unidos arrastou autros economistas norte-americanos para soluções radicalmente afastadas das escolas clássicas. É o caso de DANIEL RAYMOND, autor de *Thoughts on Political Economy* (1829), o primeiro tratado de Economia publicado nos Estados-Unidos, de feição nacionalista e antiliberal.

(2) Este intervencionismo estadual foi defendido pelo *cameralismo (kammeralwissenschaft)*, escola de ciências políticas dos séculos XVII e XVIII, ligada à organização burocrática dos Estados alemães. No entanto, alguns notáveis cameralistas, como SONNENFELS e, sobretudo, von JUSTI, precederam ADAM SMITH na formulação de alguns princípios característicos do liberalismo económico.

na agricultura e sem ter encontrado a oportunidade de passar de uma estrutura predominantemente agrícola para uma estrutura industrial.

O liberalismo, o cosmopolitismo económico, concebido por ADAM SMITH, não facilitaria o desenvolvimento económico da Alemanha e, pelo contrário, condenaria eternamente os Estados alemães a uma economia de ambições muito limitadas, baseada na produção agrícola, a qual não encontrava nos princípios liberais protecção adequada. O liberalismo garantiria indefinidamente à Inglaterra a conservação do nível de desenvolvimento industrial por ela adquirido no decurso dos séculos XVI e XVII, graças a um intervencionismo estadual bem marcado, sob a influência das doutrinas mercantilistas.

A primeira reacção alemã contra a economia liberal é representada pela chamada escola económica romântica (1), cuja figura mais destacada é a do economista ADAM MÜLLER (2), nascido em Berlim no último quartel do século XVIII, mas que, após a sua conversão ao catolicismo, viveu durante anos em Viena, onde escreveu e publicou algumas das suas obras. MÜLLER começou por não se afastar de SMITH mas modificou radicalmente a sua orientação (3).

Ao domínio do racional no mundo económico, os românticos alemães opuseram os valores irracionais da religião, do amor, da pátria, da caridade. Entenderam, como entendem hoje os institucionalistas, que o sujeito económico, nos seus comportamentos, não é dominado apenas por princípios racionais, mas por móbeis que escapam inteiramente ao domínio do pensamento.

---

(1) Dominada pelo pensamento filosófico de FICHTE, esta escola integra-se no movimento cultural designado por «romântico», característico do começo do século XIX, o qual procurou contrariar o iluminismo setecentista e reagir contra as concepções rìgidamente racionalistas e de base individualista.

(2) Entre os autores desta escola, ou com ela aparentados, salientam-se também FRANZ VON BAADER, VON SODEN, etc.

(3) Os *Elemente der Staatkunst*, publicados em Berlim, em 1809, poderiam levar a considerar MÜLLER como um economista liberal. Mas dez anos mais tarde, na sua obra *Von der Nothwendigkeit einer theologischen Grundlage der gesammten Staatswisschaften und der Staatswirthschaft insbesondere*, publicada em Leipzig, MÜLLER atribui uma base teológica às ciências políticas e económicas, revelando-se nìtidamente antiliberal.

ADAM MÜLLER criticou vigorosamente a obra de ADAM SMITH, rejeitando a sua concepção individualista de propriedade privada, extraída do Direito Romano e contrária às tradições germânicas de exercício de direitos individuais em subordinação a um interesse comum (1). A propriedade da terra só poderia entender-se — para MÜLLER — no interesse de toda a comunidade. Também ADAM MÜLLER não aceita o isolamento dos fenómenos económicos concebido pelos liberais. Todos os aspectos da vida teriam de ser considerados unitàriamente; e dentro da unidade se deveriam enquadrar os fenómenos económicos. Condenou também MÜLLER a cisão entre o capital e o trabalho, que só contribuiria para criar hostilidades entre as classes, Para MÜLLER, a riqueza não residiria nos bens materiais produzidos mas nas forças susceptíveis de assegurar a criação desses bens. E, assim, os valores imateriais também se incluiriam no conceito de riqueza; daí MÜLLER ter considerado os seguintes quatro factores de produção: terra, trabalho, capital material e capital espiritual. A liberdade de comércio entre os países foi claramente rejeitada por MÜLLER, que a considerou inconveniente para a economia nacional.

A contribuição da escola alemã para o desenvolvimento da Ciência Económica não foi muito ampla, a não ser através da influência exercida sobre LIST, sobre a escola histórica e, indirectamente, sobre os institucionalistas.

b) LIST *e a sua teoria das forças produtivas*

FREDERICO LIST, professor da Universidade de Tübingen, fundador da escola alemã de economia nacional, publicou em 1841 a sua obra fundamental, intitulada *Sistema Nacional de Economia Política*. Já anos

---

(1) Essas tradições projectaram-se amplamente nas instituições de origem visigótica e, através delas, nalgumas instituições portuguesas, que consagraram o parcelamento do direito de propriedade e a sua dependência de interesses que transcendiam os do proprietário ou administrador (algumas servidões, compáscuo, propriedade vinculada, etc.).

antes, outro autor alemão, VON SODEN, aparentado à escola romântica, ou mesmo nela integrado, pusera em relevo os aspectos nacionais da Economia, ao mesmo tempo que alargava o estudo desta em obediência às inevitáveis ligações com todos os fenómenos nacionais (1).

Na obra de LIST depara-se-nos a afirmação, que já encontrámos nos românticos, segundo a qual o liberalismo económico tinha exclusivamente o interesse de assegurar a superioridade económica inglesa e o desenvolvimento das indústrias britânicas; pelo contrário, o cosmopolitismo económico teria, em relação à Alemanha, no caso de encontrar nos Estados alemães uma larga projecção, o efeito de estagnar as condições económicas desses Estados.

À teoria do valor de troca, elaborada por ADAM SMITH, LIST contrapôs, como ponto fundamental do seu sistema, a *teoria das forças produtivas.*

ADAM SMITH, entende LIST, adoptou uma concepção puramente materialista de riqueza; ele considerou apenas os bens materiais e construiu todo o seu sistema na base do conceito de valor de troca. Ora este conceito de valor de troca só tem interesse pelo que respeita aos bens produzidos. Mas não são os bens produzidos — diz LIST — que apresentam maior interesse para a riqueza de uma nação. A par desses valores de troca, aliás bastante transitórios, porquanto os *stocks* de bens produzidos se esgotam ràpidamente, o que interessa, para definir a riqueza económica de uma nação, e sobretudo para lhe assegurar um progresso económico regular, é criar as condições fundamentais para que no futuro o nível de produção se possa desenvolver. Assim, o ponto central de todo o sistema económico não poderia encontrar-se numa teoria do valor de troca; teria de encontrar-se numa teoria das *forças produtivas*, quer dizer, numa teoria económica que definisse aqueles factores capazes de assegurar a um país a continuidade no ritmo da sua produção. Esta ideia já se nos depara em MÜLLER, como vimos, mas encontra em LIST maior vigor.

Também não interessaria apenas considerar o bem-estar geral como a resultante ou o somatório dos comportamentos económicos

(1) VON SODEN — *Die National-Oeconomie* — 9 vols. — Leipzig e Nuremberg, 1805-1824.

individuais. A par destes, tinha de se considerar, sobretudo, a economia da nação, dependente não apenas da produção verificada num certo período histórico mas também das condições de produção garantidas pelo conjunto das instituições jurídicas e políticas e das concepções morais que dominam uma sociedade. Para LIST, as leis de um Estado, a ciência e as artes, a religião, o nível moral e cultural, a manutenção da ordem pública, a monogamia, a hereditariedade do trono, o respeito pela liberdade individual, constituem forças produtivas, cuja acção é decisiva para o desenvolvimento económico do país considerado.

Segundo LIST, não poderia aceitar-se a construção de ADAM SMITH, que considera como improdutivos os professores, os artistas, os médicos, os juízes, os funcionários. Não há dúvida de que estes indivíduos concorrem, não para a produção material, mas para o desenvolvimento das forças produtivas da sua nação, num nível muito mais elevado do que outros trabalhadores que consigam apenas um desenvolvimento da produção material.

Na projecção prática destas ideias de LIST, particularmente da sua teoria das forças produtivas, no campo da Política Económica, encontramos a afirmação de que, dada a situação em que se encontravam os Estados alemães nesta época, em 1840, na transição de uma estrutura económica agrícola para uma estrutura económica industrial, as novas indústrias alemãs teriam de ser protegidas por barreiras aduaneiras até que alcançassem o poder suficiente para lutar com êxito contra uma intensa concorrência económica de outros países.

Foi forte a reacção imediata verificada na Alemanha contra a teoria das forças produtivas. Pelo contrário, nos Estados Unidos, onde LIST viveu muito tempo, encontrou logo numerosos discípulos, através dos quais acabou por se formar, em fins do século passado, a corrente do institucionalismo económico (1).

No entanto, depois da morte de LIST, a teoria das forças produtivas assumiu lugar de grande relevo no pensamento alemão, tendo-se inspirado na obra de LIST a organização do *Zollverein*, que aboliu as

---

(1) Nos Estados-Unidos, alguns dos princípios do *sistema de economia nacional* já tinham sido lançados através da citada obra de DANIEL RAYMOND *Thoughts on Political Economy* (1820).

barreiras alfandegárias entre os vários Estados alemães preparando a unificação política operada em 1870.

À teoria de LIST tem sido, dentro de uma certa orientação do pensamento económico, dirigida uma crítica capital. Segundo ela, LIST não renunciou ao cosmopolitismo económico, ao livre-cambismo; mas considerou esse cosmopolitismo, esse livre-cambismo, como uma meta a atingir pelos países depois de industrializados. Na situação em que se achavam, no tempo de LIST, a Inglaterra e a Alemanha, o cosmopolitismo económico, o livre cambismo tal como fora concebido por ADAM SMITH, só podia servir à Inglaterra; na Alemanha, essas concepções económicas determinariam a estagnação do seu desenvolvimento económico. Ora esta concepção é francamente criticável, porquanto ela considera, afinal, a Ciência Económica apenas através do prisma dos interesses particulares de um determinado país; assim nunca seria possível construir um sistema económico válido para todos os países, porque só no momento em que se industrializassem poderia ser seguido um sistema económico cosmopolita e de livre-cambismo Esta concepção de LIST impediria sempre os países agrícolas de colaborarem no concerto internacional. Para LIST, enquanto um país não apresentar suficiente desenvolvimento industrial, tem de recorrer a medidas proteccionistas; uma vez suficientemente desenvolvidas as suas indústrias, pode enveredar francamente pelo caminho do livre-cambismo. Não haveria unidade lógica no sistema assim estabelecido.

Mas a crítica referida só parece procedente do ponto de vista cosmopolita, que não é o de LIST, pois a sua teoria económica é de base nacional. Os argumentos por ele produzidos mantêm, em larga medida, actualidade relativamente à discussão da política económica a adoptar por países em via de industrialização.

12. A reacção metodológica da escola histórica

Não foram só do tipo nacionalista as reacções antiliberais; e, assim, a par da reacção representada pela escola de economia nacional, depara-se-nos uma reacção metodológica, que é representada pela

escola histórica alemã. Mas já quando tratámos do método em Economia Política nos referimos, com certo desenvolvimento, a esta reacção metodológica. Limitar-nos-emos agora a assinalar a presença, entre os vários tipos de reacções antiliberais, da reacção metodológica, representada pela escola histórica alemã, na qual se integraram economistas de grande projecção, como ROSCHER, HILDEBRAND, KNIES, SCHMOLLER e SOMBART.

13. A reacção sentimental

a) *O optimismo clássico e a miséria das classes operárias na primeira metade do século* XIX

Designaremos por «sentimental» uma das reacções mais salientes contra o liberalismo económico. E falamos de reacção sentimental porque as críticas contra o liberalismo que se integram nesta corrente assentam na verificação de uma contradição insanável entre o optimismo que caracteriza a maior parte dos economistas da escola clássica e a extrema miséria a que o industrialismo arrastou as classes operárias. Segundo esta corrente antiliberal, seria impossível aceitar a concepção de uma ordem natural perfeita quando o desenvolvimento económico da primeira metade do século XIX apenas arrastou as classes operárias para uma maior miséria. Efectivamente, nesta época, os salários dos operários eram extremamente baixos, os dias de trabalho eram de elevadíssimo número de horas — chegava a haver regimes de trabalho de 14, 15 e 16 horas diárias — e cada vez se estava empregando maior número de mulheres e de crianças nas actividades industriais.

Em face das dificuldades de mão-de-obra e de uma consequente elevação de salários, o primeiro-ministro inglês WILLIAM PITT aconselhou os industriais, num discurso pronunciado no Parlamento, em 1796, a aproveitarem o trabalho das crianças. E o conselho foi seguido, a tal ponto que, na primeira metade do século passado, as indústrias inglesas chegaram a empregar crianças de quatro, cinco e seis anos de idade. Circunstâncias semelhantes, embora talvez menos

duras, se verificaram em França, ainda durante o II Império. Tal foi o preço doloroso da industrialização nos grandes países europeus.

Não se conformando com o pressuposto de uma ordem natural benéfica, ou maléfica mas inelutável, impressionados com a extrema miséria das classes operárias, alguns pensadores do século XIX esboçaram as primeiras formas de intervencionismo económico. Entre eles destacam-se o Visconde de VILLENEUVE-BARGEMONT (1) e SISMONDE DE SISMONDI, geralmente considerado o primeiro economista intervencionista.

b) SISMONDI *e o seu intervencionismo económico*

SISMONDI, de origem suíça, começou por ser liberal e discípulo fiel de ADAM SMITH. Assim se revela numa obra publicada em 1803, *Richesse Commerciale.* Mas a verificação da extrema miséria das classes operárias, sobretudo através de uma viagem que realizou à Inglaterra, levou SISMONDI a mudar por completo a sua posição, bem definida nos seus *Novos Princípios de Economia Política,* publicados em 1819, em oposição aos *Princípios* de RICARDO.

SISMONDI desenvolveu um vasto programa de reformas sociais, começando por reclamar do Estado que proibisse o trabalho das mulheres e das crianças nas fábricas, e que proibisse, de igual modo, a realização de certos trabalhos industriais ao domingo.

As ideias de SISMONDI triunfaram em larga medida, pois que o trabalho de crianças acabou por ser rigorosamente proibido em todos os países civilizados.

SISMONDI pretendia também que os poderes públicos criassem um sistema de garantia dos operários contra os riscos de doença, de invalidez e de desemprego. Segundo ele, ao patronato incumbe a protecção

---

(1) ALBAN DE VILLENEUVE-BARGEMONT marcou a sua posição antiliberal em duas obras: *Economie Politique Chrétienne* (1837) e *Histoire de l'Économie Politique* (1839). Nelas fez depender as soluções económicas de fins de ordem ética, atribuindo à influência luterana o amoralismo das concepções dominantes.

dos operários contra acontecimentos que se apresentem como consequência funesta do seu próprio trabalho. Também neste matéria se pode dizer que triunfaram as ideias de SISMONDI, pelo menos parcialmente, porquanto todos os países modernos tendem a organizar sistemas de garantia contra os riscos profissionais que ameacem os operários.

Apesar do seu antiliberalismo e da sua denúncia da exploração do trabalhador assalariado (1), SISMONDI manteve a defesa da propriedade individual, o que o afasta radicalmente dos socialistas. O ideal de SISMONDI consistia numa união da propriedade e do trabalho, de tal modo que os mesmos indivíduos fossem proprietários dos meios de produção e os explorassem. O tipo que realiza mais exactamente este ideal é, para SISMONDI, na agricultura, o do pequeno proprietário que trabalha nas suas próprias terras. Na indústria, ele não esconde a sua preferência em relação ao artesanato. No comércio, as preferências de SISMONDI vão para o pequeno comerciante, que assegura, sòzinho ou com o auxílio dos familiares, o funcionamento do seu estabelecimento.

A contribuição mais importante de SISMONDI para a Ciência Económica respeita à sua análise das crises económicas, que atribuiu aos desregramentos da concorrência e ao subconsumo das classes operárias.

c) *A reacção intervencionista dos chamados «socialistas catedráticos»*

As ideias expostas influenciaram também bastante uma corrente que foi designada por «socialista», mas que uma análise mais cuidada afastaria imediatamente daquelas correntes que merecem tal designação; referimo-nos ao *socialismo catedrático*, que por vezes se integra numa orientação mais ampla, designada por *socialismo de Estado*.

A corrente do socialismo catedrático caracteriza-se também pela pretensão de que o Estado intervenha na vida económica, de que os poderes públicos corrijam alguns abusos derivados da livre concorrên-

---

(1) Quanto a este ponto, SISMONDI aparece-nos como precursor de MARX, que o citou nalguns dos seus escritos.

cia. Mas os «socialistas catedráticos», tal como SISMONDI, não foram ao ponto de negar a legitimidade da propriedade privada. E isso os afasta fundamentalmente dos socialistas.

É oportuno referir aqui, a propósito do socialismo catedrático, o documento onde se acham expressos os princípios que dominam este movimento económico-social: o *manifesto de Eisenach*, publicado em 1872 e assim chamado por conter as conclusões a que os socialistas catedráticos chegaram num célebre congresso que, precisamente nesse ano, se reuniu na cidade alemã de Eisenach (1).

Estes princípios do socialismo catedrático exerceram uma notável influência entre nós nos fins do século passado. RODRIGUES DE FREITAS, OLIVEIRA MARTINS e FREDERICO LARANJO podem considerar-se como representantes desse movimento.

Na corrente do socialismo catedrático incluem-se alguns economistas que foram também figuras dominantes da escola histórica alemã, nomeadamente SCHMOLLER e WAGNER.

d) *O socialismo utópico: raízes históricas. Algumas manifestações no decurso do século* XIX.

Nas correntes socialistas temos de distinguir duas orientações: a do socialismo idealista, ou utópico, e a do socialismo chamado «científico», este último iniciado com as obras de MARX e de RODBERTUS. Importa sublinhar que o socialismo não apareceu na segunda metade do século XIX. A orientação socialista, caracterizada particularmente por preconizar a substituição da instituição da propriedade privada por um tipo de propriedade colectiva, vem de muito longe.

Alguns autores consideram PLATÃO como o primeiro doutrinador socialista, baseados naquela concepção platónica do Estado a que fizemos breve referência. Outros autores negam a PLATÃO esta qualidade

---

(1) A designação de «socialismo catedrático» foi dada por alguns liberais ao movimento originado no congresso de Eisenach por dele participarem numerosos professores universitários.

de socialista porque, segundo entendem, o socialismo não se caracteriza apenas pela abolição da propriedade individual e pela sua substituição por uma propriedade de tipo colectivo; caracteriza-se ainda por essa colectivização se realizar em benefício de uma massa. Ora, pelo contrário, o pretenso socialismo platónico é informado por uma orientação completamente diversa. PLATÃO não pretendeu realizar um tipo de instituição de propriedade colectiva em benefício da massa; ao contrário, pelo que respeita à massa ele desinteressou-se do problema de saber se a propriedade seria por ela organizada em forma individual ou colectiva; pressupôs que, naturalmente, os indivíduos constituindo a massa da população de um Estado organizariam a produção económica na base da propriedade individual. O que PLATÃO procurou foi afastar o escol do desinteresse pelo bem comum, que a propriedade individual poderia determinar. A comunidade de bens concebida por PLATÃO respeitava exclusivamente a uma aristocracia dentro do Estado. E assim parece que a orientação que dominou neste ponto PLATÃO é completamente diversa daquela que domina o pensamento socialista (1).

Mesmo afastando PLATÃO como precursor do socialismo, encontramos manifestações de uma concepção socialista da vida em teorias já bastante distanciadas da nossa época, na obra do inglês THOMAS MORUS,

---

(1) O «comunismo aristocrático» de Platão nunca chegou a projectar-se nas estruturas económico-sociais da Antiguidade Clássica. Mas é de admitir que a Antiguidade Oriental tenha conhecido instituições inspiradas em ideias semelhantes. Essas instituições parece revelarem-se nos processos de repartição económica das monarquias despóticas de Babilónia e do Egipto, no tempo do Império Novo ou Império Tebano (1580-950 a. C.). Nesses reinos, a repartição de bens era de tipo comunista, mas não excluía uma organização social rigorosamente hierarquizada, na qual os funcionários, inteiramente dependentes dos monarcas, substituíram as antigas aristocracias. Semelhantes instituições se nos deparam também na América pré-colombiana, sobretudo no império dos Incas, que experimentou uma organização económica de tipo comunista. No século passado chegou a supor-se mesmo que a comunidade de bens correspondesse às reacções normais da espécie humana nas suas origens; seria um dos elementos do «estado natural». Uma análise mais atenta das estruturas económico-sociais primitivas leva, porém, à convicção de que aquela conclusão não se poderá generalizar, embora a comunidade de bens se nos apresente como bastante frequente nas sociedades rudimentares (famílias, clãs, tribos).

a célebre *Utopia* [1], e na *Cidade do Sol*, do italiano CAMPANELA, ambas do século XVI.

Aqueles dois autores quinhentistas conceberam pequenos Estados, pequenas colectividades, em que o equilíbrio económico, a harmonia social, era assegurada mediante a colectivização da propriedade.

Na primeira metade do século XIX tentou demonstrar a excelência da propriedade colectiva um grande industrial escocês, ROBERT OWEN; não se tratava de um economista, mas de um homem cujos conhecimentos económicos eram sobretudo de ordem prática, colhidos através da direcção da sua fábrica e do contacto com os problemas dos 2 000 operários que nela trabalhavam.

OWEN procurou, na base de uma reacção antiliberal, avessa ao princípio da concorrência, estruturar as instituições patronais no sentido da defesa dos interesses operários. Depois, verificando que esta concepção era quimérica, ROBERT OWEN procurou organizar, na Escócia e nos Estados Unidos, colónias comunistas, segundo o modelo das suas manufacturas de New-Lanark. O fracasso destas tentativas, em si mesmo pouco elucidativo, levou-o, no entanto, à conclusão de que os povos ainda não estavam preparados para o socialismo.

Na exposição dos princípios, tudo quanto OWEN afirmou é bastante impreciso. Sabemos que pretendia abolir a propriedade privada e a moeda, substituída por títulos de trabalho, e que graças aos seus meios de fortuna agitou os continentes com escritos e conferências, pedindo uma oportunidade para reformar as instituições; mas não se encontra nesses seus escritos sequer o esboço de uma construção consistente.

Outros socialistas utópicos realizaram experiências semelhantes à de OWEN em França, onde, aliás, já em fins do século XVIII tinham aparecido doutrinadores socialistas, alguns deles membros do clero,

---

(1) Embora MORUS tenha concebido a organização da sua ilha da Utopia em moldes que em vários pontos contrariam a doutrina da Igreja, a sua firmeza de princípios levou-o a ser decapitado, alguns anos depois de ter exercido as funções de chanceler de Henrique VIII, por se recusar a pronunciar-se em favor do cisma anglicano. THOMAS MORUS foi canonizado em 1935.

como Mably (1), Meslier e Gueudeville, e também agitadores revolucionários socialistas, como Babeuf (2). Fourier concebeu as suas célebres colónias socialistas designadas por «falanstérios», onde se encontra uma certa influência do pensamento helénico, e tentou sem sucesso constituir uma dessas colónias. Cabet imaginou também um tipo de colónia comunista, a *Icária*, tendo fundado uma na América do Norte, que correspondeu a uma nova falência.

Entre os pensadores franceses do século XIX apontados como socialistas apresentam interesse e projecção Saint-Simon e Proudhon, acerca dos quais se pode pôr em dúvida, no entanto, que se trate de socialistas.

O conde de Saint-Simon, aristocrata de vida aventurosa, desordenada e luxuosa, que mais de uma vez se arruinou e mais de uma vez reconstituiu a sua fortuna, condenou a instituição da herança. Contudo, nunca chegou a negar a propriedade privada. Alguns dos

---

(1) O socialismo de Mably parece ser de base espiritualista. Ele próprio acusou os fisiocratas de materialistas; e assentou toda a sua construção na exigência de estabelecer a igualdade entre os homens, a qual seria incompatível com a propriedade privada. O homem deveria regressar ao estado de natureza, de paz e de felicidade das sociedades primitivas, abolindo-se as desigualdades de fortuna e de educação. Este fim seria atingido absorvendo, pelo imposto, todos os rendimentos individuais que não fossem indispensáveis à vida e suprimindo as heranças. Seguidamente, uma educação uniforme e uma religião estabelecida pelo Estado, que seria proibido discutir ou contradizer, assegurariam a vida social, tendo os indivíduos por móbeis a satisfação do trabalho em comum, o amor da glória e o patriotismo. Estas ideias de Gabriel Bonnot de Mably acham-se expostas, sobretudo, nas seguintes das suas obras: *Droit Public de l'Europe* — Genebra, 1748, e *Doutes proposées aux philosphes économistes sur l'ordre national et essentiel des sociétés* — Haia, 1768. Esta última obra era uma réplica à do fisiocrata Mercier de la Riviére, *De l'ordre naturel et essentiel des sociétés politiques*, publicada em 1767.

(2) A Revolução Francesa, individualista e burguesa, não pôs em causa a propriedade privada, manifestando, pelo contrário, o maior respeito relativamente ao direito de propriedade. Mas o ambiente revolucionário e a negação de princípios incontestados durante séculos haviam de acabar por atingir também o direito de propriedade. Assim se explica a conspiração socialista de 1797, orientada por Babeuf na base de uma técnica rigorosa de conquista do poder, através da ocupação dos arsenais e da eliminação das pessoas julgadas capazes de reagir contra o movimento revolucionário.

seus discípulos, porém, e particularmente BAZAR e ENFANTIN, deram ao saint-simonismo uma feição nìtidamente socialista, que não parecia estar no pensamento do chefe da escola. Do ponto de vista das reformas preconizadas, SAINT-SIMON revela semelhanças com os modernos tecnocratas, pois pretendia substituir no governo das nações os políticos por industriais, engenheiros e agricultores. A repartição dos bens seria assegurada pelo Estado, realizando-se segundo a capacidade de cada indivíduo. O pensamento de SAINT-SIMON, transcendendo em muito os quadros económicos, exerceu marcada influência em AUGUSTO COMTE.

Pelo que respeita a PROUDHON, a dúvida reside em saber se se tratava de um socialista ou de um anarquista. Por um lado, não há dúvida de que ele se acha de acordo com os socialistas quanto à condenação da propriedade individual; e isso pode levar-nos a qualificar PROUDHON como socialista. Mas, por outro lado, ele revelou-se inimigo da omnipotência do Estado, não havendo entidade que receie mais do que o próprio Estado. PROUDHON é o autor de dois célebres opúsculos intitulados: *Qu'est-ce que la propriété?* e *La propriété c'est le vol.* Uma frase de PROUDHON revela bem a sua preocupação de afastamento do socialismo: «Entre la propriété et la communauté, je construirai un monde».

Os socialistas franceses encontraram sempre em PROUDHON as críticas mais mordazes. Nem admira, porque toda a obra de PROUDHON está cheia de contradições, só atingindo, por isso mesmo, certo nível, em aspectos parcelares. A ideia fundamental de PROUDHON, no plano económico, foi a da ilegitimidade do juro, ideia que o aproxima dos canonistas medievais. Ele próprio afirmou que a gratuitidade do crédito era a sua «pedra filosofal»; e que se se enganasse quanto a ela, o socialismo seria um sonho vão (1).

e) *As revoluções socialistas do século* XIX. *A* Fabian Society *e o «socialismo imperial» alemão*

Ao contrário da Revolução de 1789, a de 1848, que destronou Luís Filipe e deu lugar à II República francesa, não foi burguesa mas

---

(1) Vd. *Gratuité du crédit* (1850).

proletária e dominada pelos socialistas. Mas o malogro da Revolução de 1848 seguida de um novo cesarismo napoleónico, provocou uma forte reacção anti-socialista, que dominou todo o período do II Império e não se circunscreveu às fronteiras francesas. A derrota da França na guerra contra a Prússia, porém, determinando, como quase todas as derrotas militares, um forte abalo dos quadros sociais, tornou possível uma nova tentativa dos socialistas de assalto ao poder, que se verificou com a insurreição de Paris, em 1871 (Comuna), só dominada através de combates sangrentos.

Embora a revolta socialista francesa de 1871 já seja posterior à obra de MARX, que acompanhou interessadamente os acontecimentos de Paris, foram ainda os socialistas da fase pré-científica que doutrinaram as massas no sentido daquela revolta.

À «Comuna» de Paris seguiu-se um novo período de reacção anti-socialista, que caracterizou os primeiros anos da III República francesa e é comum a vários outros países.

Na Inglaterra e nos Estados Unidos, o desenvolvimento dos movimentos socialistas, que parecem inspirados no socialismo pré-marxista, foi muito lento. O partido trabalhista inglês, baseado nas organizações sindicais *(Trade Unions)*, só se constituiria em 1899, obtendo, no ano seguinte, dois lugares no Parlamento. De resto, os socialistas ingleses apresentavam-se geralmente, já no século passado, como mais tarde alguns ramos do socialismo no Continente, num plano não revolucionário, bem definido pela *Fabian Society* (1), que representa a doutrina socialista inglesa no fim do século XIX e na qual se integraram SIDNEY WEBB, BEATRICE WEBB e GEORGE BERNARD SHAW.

Na Alemanha, por influência do espírito anti-individualista dos seus pensadores, muitas das reivindicações socialistas mostram-se compatíveis com uma política conservadora de sentido aristocrático. E daí falar-se do «socialismo imperial» de Bismarck e de Guilherme II, muito inspirado nas tradições da filosofia política e da economia alemãs.

---

(1) A própria designação de *Fabian Society* é característica, pois foi tomada em memória do general romano FABIUS CUNCTATOR, o *temporizador*.

14. O socialismo científico

a) *O socialismo científico de* Rodbertus *e de* Karl Marlo

Depois de exposto o pensamento da corrente do socialismo idealista, que se integra numa reacção antiliberal de ordem sentimental, onde se incluem também pensadores que não são socialistas, como Sismondi e, de certo modo, os chamados «socialistas catedráticos» (1), passamos a considerar o socialismo designado por científico.

É um problema delicado o de apreciar se efectivamente as escolas socialistas que se dizem científicas merecem ou não tal designação. É muito difícil, particularmente para quem ainda não percorreu todo o panorama da Economia, apreciar se se trata de concepções científicas ou se se trata de novas modalidades de socialismo utópico que se tenham revestido de uma forma pretensamente científica. É frequente também que a paixão política e os ideais sociais não permitam ver com clareza nestas matérias. De resto, na medida em que as doutrinas económicas definem princípios a observar no sentido de obter determinados resultados, tidos por convenientes, a sua objectividade científica pode ser posta em dúvida, quer se trate de doutrinas socialistas quer de quaisquer outras. No entanto, será admissível qualificar como «científicas» aquelas correntes do pensamento socialista cujas conclusões não se baseiam em qualquer reacção sentimental mas no encadeamento lógico de premissas extraídas da investigação das realidades económicas, através dos diversos estádios da sua evolução.

O socialismo científico não assenta, pois, a sua construção sobre aquelas considerações sentimentais relativas à divergência entre o optimismo da escola liberal e a miséria das classes operárias; e apro-

---

(1) Na reacção antiliberal dos «socialistas catedráticos» há bastantes elementos puramente sentimentais. Também eles reagiram contra as concepções económicas do liberalismo por notarem a dissociação existente entre as concepções optimistas de Adam Smith e a miséria das classes operárias. Assim, as críticas do socialismo catedrático, por vezes, não apresentaram a serenidade científica que estava de harmonia com a categoria de alguns dos autores que nessa corrente se integram.

veita toda a construção anterior da Ciência Económica. Mas entende — e esta é a crítica fundamental do socialismo científico à escola liberal — que os economistas liberais consideraram as estruturas económicas em que viviam como definitivas, quando elas correspondiam apenas a categorias históricas.

Para o socialismo científico, a estrutura económica capitalista constitui tão-sòmente uma categoria histórica; a ela outra se seguirá. E precisamente o capitalismo é a categoria histórica que prepara o colectivismo, categoria histórica seguinte.

Esta ideia vem expressa em MARX, mas também não é alheia à construção de RODBERTUS.

KARL JOHANN RODBERTUS-JAGETZOW é geralmente considerado pela doutrina alemã como fundador do socialismo científico. E não há dúvida de que as teses por ele defendidas são socialistas e não se baseiam em premissas de inspiração sentimental. Além disso, a sua obra é cronològicamente anterior à de MARX, pois escreveu em 1837 *Zur Erkenntniss unserer staatswirschaftlichen Zustände*, cuja publicação data de 1842.

Parlamentar e ministro do rei da Prússia, em 1848, RODBERTUS traçou uma teoria económica do socialismo de impressionante rigor lógico, que assenta na concepção de três fases na evolução económica: a da escravatura, a da propriedade privada dos capitais e a da propriedade privada apenas dos rendimentos do trabalho, que seria a fase económica do futuro. Nesta fase, a igualdade económica não seria absoluta, mas as desigualdades de fortuna resultariam apenas dos méritos próprios. RODBERTUS considera essa fase económica ponto de partida para uma nova era que designa por era «cristã-social». Mas, a fim de atingir essa fase, consequência natural da evolução, RODBERTUS não faz apelo à revolta dos proletários. O socialismo resultaria para ele de uma lenta evolução, que poderia durar ainda alguns séculos e deveria realizar-se sob a monarquia socializante dos Hohenzollern.

A fase da propriedade privada do capital não poderia perdurar porque os mecanismos capitalistas levariam a uma redução relativa constante da parte que caberia aos trabalhadores no rendimento nacional; daí a impossibilidade de o consumo absorver a produção crescente e as consequentes crises económicas, originadas no subconsumo

dos trabalhadores. Esse subconsumo só cessaria quando a terra e o capital passassem a ser possuídos pelo Estado, ou seja, pela abolição da renda e do juro. Quanto a esta tendência para o aumento relativo da retribuição da terra e dos capitais, RODBERTUS inspirou-se no pensamento de RICARDO.

Uma construção semelhante se nos depara noutro economista alemão da mesma época, GEORGE WINKELBLECH, que publicou, sob o pseudónimo de KARL MARLO, pelo qual ficou conhecido, entre 1850 e 1859, *Organisation der Arbeit oder das System der Weltökonomie.* MARLO parece confiar menos numa evolução natural no sentido da colectivização do que RODBERTUS, pois preconiza a proibição de acumulações de capital em entidades privadas.

b) *As teses fundamentais de* KARL MARX

KARL MARX, alemão renano de origem judaica, estudou Direito em Bonn e em Berlim, onde acabou por se doutorar em Filosofia. Influenciado pelos pensadores revolucionários franceses do século XVIII, nomeadamente ROUSSEAU, e, depois por HEGEL, KARL MARX começou por entender que aos homens de espírito progressivo incumbia convencer os governantes da necessidade de realizarem reformas sociais; mas ràpidamente evoluiu no sentido de uma atitude de revolta em relação as instituições. As suas obras principais, quer o *Manifesto Comunista,* escrito em 1848, em colaboração com FREDERICO ENGELS, quer *O Capital,* cujo primeiro volume foi publicado em 1867 (1), revelam essa atitude; e é delas que se extraem as teses fundamentais de KARL MARX.

No ensinamento de MARX importa distinguir a sua interpretação económico-sociológica da História — o *materialismo histórico* — e a sua teoria económica, fortemente inspirada em DAVID RICARDO.

O materialismo histórico baseia-se na filosofia hegeliana. Para HEGEL os fenómenos históricos são a consequência necessária de um movimento interno automático do conteúdo de pensamento de uma

(1) O segundo e o terceiro volumes de *O Capital* só foram publicados por ENGELS após a morte de MARX.

época. A cada posição do pensamento — *tese* — opor-se-ia uma *antítese*. E dessa oposição resultaria uma *síntese* e, com ela, o movimento evolutivo das sociedades *(dialéctica hegeliana)*. A construção de HEGEL era metafísica, mas MARX, aproveitando os aspectos formais, metodológicos, da construção hegeliana, deu-lhes outro conteúdo, um conteúdo materialista, porque, para ele, o ideal não é senão a matéria projectada no pensamento do homem (1).

Segundo o *materialismo histórico* de MARX, toda a evolução histórica é determinada pelo desenvolvimento económico. As acções dos homens e os seus próprios pensamentos são completamente dependentes dos condicionalismos económicos. «Não é a consciência dos seres humanos que determina a sua existência mas, pelo contrário, é a sua existência social que determina a sua consciência» (2). A produção dos meios de subsistência e as condições de troca constituiriam as bases de toda a estrutura social. Assim, as causas de todas as modificações sociais, de todas as revoluções, não se encontrariam no espírito dos homens, nem em preocupações de verdade e de justiça, mas apenas nos processos de produção e de troca dos bens. A ordem económica determinaria toda a estrutura da sociedade — política, jurídica, científica, artística e religiosa (3). E desde sempre, pelo menos desde o abandono do comunismo das sociedades primitivas, a estrutura económico-social teria sido determinada pelas lutas de classes características das diversas épocas. A história da humanidade seria a história da luta de classes.

A sociedade capitalista, sob o impulso de tendências evolutivas resultantes da sua própria estrutura, transformar-se-ia inevitávelmente numa sociedade socialista, sobretudo por força da concentração de capital em unidades empresariais cada vez mais vastas (lei da *concentração capitalista*).

A construção económica marxista assenta essencialmente em duas concepções fundamentais: a *teoria do sobre-trabalho e da mais-valia* e a *lei da concentração capitalista*.

---

(1) Vd. Prefácio da 2.ª edição de *Das Kapital*.

(2) *Zur Kritik der politischen Oekonomie*, 1859, prefácio.

(3) Daqui as ideias de «ciência burguesa» e «ciência proletária», de «arte burguesa» e «arte proletária», etc.

À teoria do sobre-trabalho e da mais-valia já nos referimos, a propósito da teoria marxista do valor. Vimos que, para MARX, desenvolvendo aliás ideias expostas pelos clássicos, o valor é definido pela quantidade de trabalho incorporado nos bens produzidos. Daqui concluía MARX que havia uma diferença entre o valor criado pelo trabalho e o valor consumido pelo trabalho; o primeiro seria o próprio valor dos bens, o segundo seria o equivalente aos salários. Esta diferença entre o valor criado pelo trabalho e o valor consumido pelo mesmo trabalho corresponde à noção de mais-valia capitalista. Seria desta mais-valia capitalista que provém o lucro da empresa (1), obtido através da exploração do trabalhador.

A ideia de mais-valia capitalista corresponde também o conceito de sobre-trabalho, que será aquela quantidade de trabalho que o operário fornece em valor superior ao que corresponde ao seu salário. Portanto, os conceitos de mais-valia capitalista e de sobre-trabalho embora não se confundam, constituem elementos de uma mesma construção.

Segundo a lei da concentração capitalista, o regime capitalista tende para um grande desenvolvimento da empresa que prepara o advento do colectivismo, porque cada vez a empresa é maior, cada vez a organização da produção é mais extensa. Como limite desta tendência teríamos o próprio regime colectivista. Na base da concorrência, o êxito seria alcançado pelos capitalistas mais ricos, pelas empresas que dispõem de melhores máquinas, de mais abundantes recursos, que realizam uma mais adequada divisão do trabalho. Uma parte cada vez maior do capital das empresas seria empregada na aquisição de maquinismos, edifícios e matérias-primas *(capital constante)*, enquanto uma parte cada vez menor do capital seria destinada ao pagamento de salários *(capital variável)*. De harmonia com esta tendência, os trabalhadores estariam constantemente a ser despedidos, engrossando o *exército de reserva industrial*, ou seja, o contingente de desempregados, cujo aumento impediria a elevação de salários. Assim, à *acumulação de capital* corresponderia uma *acumulação de pobreza*, que estaria na

---

(1) *Lucro* que MARX não distingue nìtidamente do *juro*, como, aliás, muitos economistas do século XIX.

origem das crises económicas. O número de capitalistas acabaria por ser muito reduzido e o número de proletários elevadíssimo. Então estes fariam cessar tal estado de coisas, entregando à comunidade os meios de produção. Seguir-se-ia a *ditadura do proletariado*, orientada no sentido de criar uma sociedade sem classes. Cada produtor passaria a receber o produto integral do seu trabalho, sendo a moeda substituída por «certificados de trabalho». Mas a ditadura do proletariado, essencialmente provisória, corresponderia ainda a uma fase inferior do processo de socialização, a fase colectivista, durante a qual os bens de produção se tornariam comuns mas os bens de consumo continuariam privados. Abolidas as classes sociais pela ditadura do proletariado, o Estado desapareceria, numa fase superior, de comunismo pròpriamente dito, porque sendo o Estado um instrumento burguês de opressão das classes, havia de extinguir-se com a abolição destas. Nessa fase superior, todos os bens, incluindo os de consumo, seriam comuns. E, obtendo-se nessa fase produções extremamente abundantes, os bens seriam distribuídos aos indivíduos segundo as suas necessidades.

MARX não sustentou que a estrutura económica capitalista fosse ilegítima. Para o socialismo chamado científico não têm um grande interesse estes problemas de legitimidade ou de ilegitimidade, como tinham para o socialismo utópico ou sentimental. Para MARX é a técnica que domina todas as instituições sociais, de tal modo que é a técnica da produção que constitui a infra-estrutura da sociedade; a cada técnica de produção característica correspondem certas instituições sociais e corresponde uma determinada estrutura económica. Assim, MARX compreende e justifica a estrutura económica feudal como uma categoria histórica, assim como compreende e justifica a estrutura económica capitalista para uma certa época, como uma categoria histórica também. Mas entende que os economistas não podem considerar a estrutura económica capitalista como se se tratasse de um estádio definitivo, pois a essa estrutura económica capitalista se seguirá uma outra estrutura económiça; e esta será a colectivista.

Na época em que MARX escreveu, verificar-se-ia — segundo ele — uma contradição que traria em si os germes da própria destruição do capitalismo: enquanto em consequência do extraordinário desenvolvimento da divisão do trabalho, a produção já era de tipo colectivista, o consumo continuava a ser baseado na apropriação individual. Ora

à produção de tipo colectivista da nossa época, derivada da divisão do trabalho, deveria corresponder também um tipo de consumo, não de apropriação individual, mas de apropriação colectiva.

A construção de MARX é completada pela chamada *tese catastrófica*. Segundo esta tese catastrófica, a evolução da estrutura económica capitalista para uma estrutura económica colectivista é inevitável e necessàriamente violenta.

Poderá perguntar-se por que motivo, considerando MARX inevitável esta evolução, mesmo assim preconizou medidas de ordem prática tendentes a realizar ou a facilitar essa mesma evolução. Se esta era fatal, parece que se poderia assumir a atitude dos pessimistas ingleses e cruzar os braços perante as tendências definidas. O colectivismo viria inevitàvelmente. Mas KARL MARX entendia que era missão do economista e do político facilitar essa evolução, porque, se ela fosse mais rápida, isso contribuiria para o bem-estar da sociedade.

É de interesse sublinhar que MARX assentou toda a sua construção nos princípios que foram formulados pelos clássicos, e muito especialmente por RICARDO, que exerceu nele uma grande influência. De tal modo que num só ponto fundamental MARX discorda dos clássicos ingleses, e sobretudo de ADAM SMITH e de RICARDO. Enquanto eles se basearam na ideia de que o capitalismo correspondia a um estádio definitivo da sociedade, MARX afirmou o relativismo, a transitoriedade, da estrutura económica capitalista.

Deste afastamento fundamental resultaram múltiplas divergências em matéria de Política Económica. Enquanto os clássicos ingleses preconizaram uma abstenção por parte dos poderes públicos pelo que respeita às actividades económicas, MARX está longe de defender essa passividade dos poderes públicos. Como processo de activar o advento desse novo estádio económico colectivista, MARX aconselha a intensificação da luta de classes.

A crítica ao marxismo já foi feita, em grande parte, quando apreciámos a teoria marxista do valor. Aqui queremos sublinhar apenas que grande parte das críticas ao marxismo decorrem necessàriamente das que foram formuladas às concepções dos clássicos. Por exemplo, o conceito demasiado acanhado de bens económicos apresentado pelos economistas clássicos foi recebido nos mesmos termos por KARL MARX

e pelos seus discípulos. Desde que se rejeite a teoria do valor de MARX, que é, fundamentalmente, a dos clássicos, a teoria da mais-valia capitalista perde a necessária base de apoio. Também parece, pelos menos, indemonstrada a tese para a qual o trabalho constitui o único factor produtivo, tese que, aliás, já se nos depara em RICARDO. As realidades não mostram que o *exército de reserva industrial* cresça sempre indefinidamente e provoque um bloqueamento de salários. É difícil compreender que, resultando a mais-valia capitalista do sobre-trabalho dos operários, as empresas tendam a empregar cada vez mais maquinismos e menos operários, conforme a lei da concentração capitalista, posto que da utilização das máquinas não adviria — segundo MARX — qualquer ganho para os empresários, exploradores do trabalho alheio.

Afigura-se-nos que, efectivamente, as estruturas capitalistas tendem, pela concentração, a reduzir o número de empresas e a aproximar-se do tipo de produção colectivista. Mas isso não significa necessàriamente que cresça em termos relativos o número de proletários, porquanto a concentração capitalista também contribui para o desenvolvimento das classes médias.

A concepção filosófico-histórica que está na base da construção de MARX, o materialismo histórico, depende de um entendimento integral da vida, que há-de resultar de uma posição psicológica determinada. É difícil admitir que o materialismo histórico se imponha objectivamente aos espíritos. Iguais reservas poderá suscitar o método hegeliano dos contrastes. Afigura-se-nos impossível explicar movimentos históricos como, por exemplo, as cruzadas, apenas por uma modificação da técnica de produção. Será muito difícil considerarmos a técnica da produção como a infra-estrutura das sociedades a que todas as instituições ficam subordinadas.

Também se poderá observar que, sendo a luta de classes da essência da evolução social, a sociedade sem classes visada pela ditadura do proletariado seria contrária às leis da evolução histórica e, afinal, à própria lógica da construção marxista.

c) *Projecção política do pensamento marxista*

A construção de MARX exerceu uma influência extraordinária nos movimentos políticos dos séculos XIX e XX. Até 1917, as teses marxistas

dominaram quase sem resistência o pensamento dos partidos socialistas de numerosos países. A cisão deu-se depois de 1917, após a Revolução russa, que provocou, na maior parte dos países, uma separação nos partidos socialistas, entre as facções reformistas e as revolucionárias. Estas últimas deram lugar aos partidos comunistas.

O que há de fundamentalmente diferente entre as posições dos partidos socialistas e as posições dos partidos comunistas, em relação ao pensamento central do marxismo, é o abandono da tese catastrófica por parte dos primeiros. Os partidos comunistas, fiéis à tese marxista, continuam convencidos de que a colectivização só é possível através de meios violentos, através da revolução do proletariado, que estabeleceria a sua ditadura, a qual teria por fim a constituição de uma sociedade sem Estado. Com efeito, depois de abolidas as clasess sociais, entendia MARX que seria possível a existência social sem autoridade organizada, porque todas as perturbações que tornam necessário o exercício da autoridade seriam derivadas da existência de classes sociais. Depois de destruídas estas, depois de unificadas todas as classes num só proletariado, através da acção desenvolvida pela chamada «ditadura do proletariado», não haveria razão para o exercício de uma autoridade pública.

Os partidos comunistas entendem que só uma acção violenta das massas proletárias poderá conduzir à ditadura do proletariado; os partidos socialistas, pelo contrário, não desprezam as vantagens que lhes podem advir de se imiscuírem na estrutura económica capitalista. Assim, os socialistas confiam em que a acção exercida por um forte partido socialista no parlamento de um Estado burguês, por exemplo, consiga realizar reformas úteis para o destino das classes operárias, e não rejeitam os benefícios que desse modo possam obter. Estão convencidos de que é possível, por uma acção progressiva, sem violência, realizar a colectivização dos meios de produção. É progressivamente, através de reformas dos impostos, do salariado, através de um novo regime da propriedade, sem no entanto ousar imediatamente negar a propriedade privada, que os partidos socialistas procuram realizar a colectivização.

Os países ocidentais, nos últimos trinta anos, sofreram marcadamente a influência desta acção dos partidos socialistas. Razão tinha

SYDNEY WEBB quando afirmou que os legisladores modernos são todos socialistas, mesmo sem o saberam. A ponto de nos últimos anos ter passado ao domínio das preocupações constantes o problema de saber se, através das concessões realizadas em face dos partidos socialistas, e, sobretudo, do «clima socialista», não poderiam perder os povos todo o estímulo na defesa das estruturas económicas contra o socialismo. Porque, pouco a pouco, aquilo que os comunistas reclamavam violentamente teria sido cedido por meios pacíficos aos socialistas.

Depois da morte de MARX, em 1883, e de ENGELS, em 1895, o marxismo teve uma expansão bastante lenta, embora alguns dos discípulos de MARX se tenham distinguido através da sua acção directa e dos seus escritos revolucionários, nos quais se nos deparam, por vezes, aspectos de relevo no plano da teoria económica. É o caso de GUESDE e de LAFARGUE, em França, de KAUTSKY, BEBEL e ROSA LUXEMBURGO, na Alemanha. Nem faltaram, ainda no século XIX, os revisionistas do marxismo, como BERNSTEIN.

O desenvolvimento dos condicionalismos não se mostrava, em fins do século passado, favorável às teses de MARX, porquanto a situação das classes operárias tinha melhorado sensìvelmente; e a própria concentração capitalista estava contribuindo para um alargamento do «sector terciário» dos serviços que não favorecia uma proletarização crescente. Os países altamente industrializados não pareciam caminhar no sentidos da quebra violenta das estruturas capitalistas prevista por MARX.

Também a solidariedade proletária ao nível internacional se não mostrava muito sólida. E essa falta de solidez ficou demonstrada quando eclodiu a Primeira Grande Guerra. Julgavam muitos socialistas, e entre eles Jean Jaurés, que uma nova guerra entre a Alemanha e a França seria impossível, porque as massas operárias dos dois países, já devidamente doutrinadas e enquadradas nas Internacionais Operárias, através das respectivas organizações sindicais, se recusariam a combater. Ora não se verificaram reacções desse tipo com relevo bastante para serem apontadas. De resto, a Primeira Grande Guerra desenvolveu-se, em larga medida pelos menos, em termos desfavoráveis relativamente ao progresso do socialismo, porque despertou nacionalismos e sentimentos religiosos adormecidos nalgumas sociedades, ou esque-

cidos pelos respectivos governantes, que, em face das exigências do esforço de guerra, foram obrigados a reconhecê-los e respeitá-los.

A revolução russa de 1917, porém, veio modificar os termos deste condicionalismo, aliás em circunstâncias imprevisíveis para os discípulos de MARX, que, fiéis às suas previsões, esperavam assistir à falência do capitalismo nos países onde a concentração era mais acentuada (Inglaterra, França e Alemanha). A Rússia de 1917 não era, de harmonia com o pensamento de MARX, o país indicado para nele se instaurar a ditadura do proletariado. Contudo, a revolução russa poderia explicar-se, pela óptica de raiz marxista, na base dos escritos de LENINE e da sua concepção do *imperialismo* como estádio supremo do capitalismo, concepção que já não era estranha às ideias da alemã ROSA LUXEMBURGO.

Segundo ROSA LUXEMBURGO e LENINE, o capitalismo, depois de MARX, transformara-se em imperialismo, pela necessidade de criar mercados externos para colocação de produções excessivas. E os mercados externos mais fáceis de criar eram os das regiões dominadas pòlìticamente, por força do imperialismo colonial. Em face deste imperialismo, os socialistas jà não podiam confiar nas contradições internas do capitalismo mas, sobretudo, nas suas debilidades externas, reveladas através das guerras imperialistas, fomentadas pelo desejo de assegurar exclusivos de mercados (como era o caso da guerra de 1914-1918), e das revoltas dos povos sujeitos à acção colonizadora.

A Revolução de Outubro, tornada possível através das derrotas infligidas às tropas russas pela Alemanha e pelo Império Austro-Húngaro, aparece, assim, à luz do pensamento de LENINE, como originada nas debilidades externas do imperialismo capitalista (1).

Com o neomarxismo resultante da revolução russa, aquelas debilidades externas substituiram-se às contradições internas do capita-

---

(1) Já em 1905 a derrota da esquadra russa na guerra com o Japão tornou possível uma revolução socialista, dirigida por Lenine, que foi dominada. Depois dessa revolução, o Governo chefiado por Stolypine empreendeu reformas sociais num sentido progressista; mas Stolypine foi assassinado em Kiev, em 1911.

lismo (1). E foi através daquelas debilidades que a Internacional Operária de Moscovo procurou expandir geogràficamente a ditadura do proletariado, em obediência ao pensamento de LENINE de que «o caminho da Europa passa por Xangai e Calcutá».

A ideia, que se encontra em MARX, de espontaneidade dos movimentos operários, movimentos de massa anónimos, LENINE substituiu a «acção do Partido Comunista», que seria a guarda avançada do proletariado, e a «acção dos intelectuais».

Na Rússia, após a Revolução, desenvolveu-se primeiramente o chamado «comunismo de guerra» (1918-1921), caracterizado por uma tentativa de colectivização integral, na qual se inserem a abolição do direito de propriedade sobre a terra, a nacionalização das indústrias e do comércio e a supressão da moeda. A partir de 1921, porém, as preocupações de realização integral do sistema colectivista cedem às pressões das realidades, levando à chamada «nova política económica» (N. E. P.) que admitiu o restabelecimento provisório e sectorial da propriedade privada. Esta «nova política económica» parece ter sido bem sucedida, pois em 1927 já foi atingido o nível de produção económica de 1913. A planificação, iniciada em 1928, com o 1.º plano quinquenal russo (2),

---

(1) É de notar, no entanto, que os socialistas marxistas voltaram a atribuir grande importância às contradições internas do capitalismo por ocasião da crise de 1929-30 e da depressão que se lhe seguiu. Mais recentemente, no III Programa do Partido Comunista, que é de 1961, sustenta-se que o capitalismo deverá ser destruído pelas suas próprias contradições e pelos movimentos exteriores de libertação nacional.

(2) O 1.ª plano quinquenal russo (1928-1932) realizou o arranque inicial da industrialização soviética, tendo-se orientado, sobretudo, no sentido dos aproveitamentos hidroeléctricos e da criação de indústrias siderúrgicas. Dele resultou, deliberadamente, um acentuado sacrifício de consumos. O 2.ª plano quinquenal (1933-1937) foi mais moderado nas suas ambições, tendo tornado possível um aumento substancial da produção de bens de consumo. Mas o 3.ª plano (1938-1942) já se orientou decididamente no sentido do desenvolvimento das indústrias pesadas, visando, sobretudo, os sectores do aço e dos transportes; e daí resultaram novos sacrifícios do consumo. A guerra atrasou o processo de desenvolvimento industrial soviético; de tal modo que o 4.ª plano (1946-1950) previu níveis de produção inferiores aos previstos, no plano anterior, para 1942. Mas o 5.º plano (1951-1955), com que se encerra a fase estaliniana da economia soviética, retomou já os rumos

continuou a situar-se na «fase inferior» do socialismo, parecendo ainda muito distanciada da «fase suprema», de comunismo puro.

Quase todos os aspectos da vida económica ficaram submetidos a uma direcção central, assegurada pelo governo através do «*Gosplan*» Exceptuou-se, fundamentalmente, a agricultura, onde, na base do «*Kolkhoz*» cooperativo, a economia de mercado subsistiu. Durante a fase de planificação, e sobretudo depois da guerra, a propriedade privada desenvolveu-se mas em termos de não influir nos mecanismos económicos soviéticos. Os operários e os funcionários passaram a dispor livremente dos seus salários; e a poupança consequente pôde orientar-se em vários sentidos. Variando os salários proporcionalmente entre 1 e 50, no entanto, a taxa do imposto progressivo sobre o rendimento não tem excedido 10%. A moeda voltou a ser, desde 1935, o único instrumento geral de troca.

As preocupações de industrialização, de luta anticapitalista e de defesa militar deram prioridade aos bens de produção sobre os bens de consumo, o que explica, em larga medida, o nível de vida relativamente baixo das populações russas. Sob a forte autoridade governamental, a Rússia tem desenvolvido uma «economia de poder» e alargado as suas «forças produtivas». Assim se formou uma grande potência industrial e militar.

Em 1964, por sugestão do economista LIBERMANN, Kruchtchev admitiu, a título experimental, que fosse concedida liberdade às empresas no sentido de se afastarem dos quadros dos planos económicos estaduais, cabendo-lhes, em tais casos, a responsabilidade quanto ao escoamento da produção excedentária, relativamente às previsões esta-

---

anteriores, prevendo a imobilização de verbas avultadíssimas, com vista predominantemente ao desenvolvimento do processo de industrialização, que com este 5.º plano abrangeu a Sibéria. Mais uma vez as necessidades de consumo foram sacrificadas. O 6.º plano (1955-1960) foi interrompido em 1957, por Krutchchev, e substituído por um plano de sete anos (1959-1965). A partir deste momento, pode considerar-se a planificação soviética em crise, talvez por não se ajustar à nova orientação, que passou a visar o aumento de consumo e, consequentemente, de bem-estar material imediato, enquanto a economia estaliniana, do tipo «economia de guerra», procurava fundamentalmente aumentar os bens de equipamento. E este objectivo melhor se adaptava à planificação.

belecidas. Os resultados da gestão dessas empresas passaram a ser calculados na base do *lucro real*, determinado em função do capital investido. Pela primeira vez, na U. R. S. S., os resultados da produção são calculados em função do capital, que MARX tinha por improdutivo.

Este sistema foi generalizado por Kosygine, a partir de 1965. Mas tem sido alvo de críticas aceradas da parte dos comunistas chineses, que consideram tais práticas menos ortodoxas. Aliás, elas inserem-se numa nova linha de conduta económica, delineada depois de Estaline e orientada no sentido de se alargar a produção de bens de consumo e, consequentemente, elevar o nível de bem-estar material da população. Nessa linha de conduta se situa a redução das horas de trabalho semanal, de 48 para 46, o desenvolvimento da construção de casas de habitação e os incentivos criados à agricultura por forma a elevar o volume de produtos alimentares.

No discurso de 8 Agosto de 1953, Malenkov prometera continuar a desenvolver a indústria pesada, pois ela estaria na base de toda a economia socialista; mas logo acrescentara que a U. R. S. S. se achava nas condições necessárias para alargar a produção de bens de consumo e que nesse sentido se operaria uma reconversão das actividades soviéticas. Malenkov parece ter sido afastado das responsabilidades de governo na base das críticas a esta nova orientação. Mas dela se não afastou fundamentalmente Kruchtchev. E quanto a Brezhnev e Kosygine, têm procurado, desde 1964, melhorar as condições da agricultura, o que os situa na mesma linha de orientação. Sempre a agricultura fora relativamente descuidada pelos governos soviéticos e sempre dela advieram as maiores dificuldades para a economia da U. R. S. S., estruturada em termos de «economia de guerra», segundo a qualificação insuspeita do economista polaco OSKAR LANGE.

A partir de 1945, a U. R. S. S., durante longos anos isolada do ponto de vista económico — isolamento que constituiu factor poderoso de reestruturação — pôde orientar relações económicas de complementaridade estabelecidas com os países do Leste europeu. Essas relações já têm sido consideradas como novas formas de colonialismo. E foi a discordância quanto à orientação dessas relações que afastou a Jugoslávia de Moscovo.

d) *O marxismo de Mao Tsé-Tung*

Após uma longa guerra civil, pràticamente iniciada com a fundação do Partido Comunista Chinês, em 1921, e intensificada a partir de 1945, os comunistas chineses, em 1949, passaram a ocupar todo o território continental da China, refugiando-se os seus inimigos na Ilha Formosa. Mas, por essa época, o comunismo chinês ainda era considerado obediente a Moscovo. É só a partir de 1953, ano da morte de Estaline, que os observadores passam a ver na China comunista um bloco político autónomo, parecendo resultar essa sua autonomia tanto de aspectos de política internacional como de uma interpretação própria do pensamento marxista-leninista. Aquela autonomia é manifesta a partir das declarações do Partido Comunista Chinês de 14 de Junho de 1963. Nessas declarações rejeita-se a «coexistência pacífica» de comunistas e capitalistas (ponto 3.º), que trairia a missão histórica da revolução proletária internacional. E nega-se o perigo de guerra mundial; as guerras de libertação nacional e revolucionárias não determinariam qualquer perigo de guerra mundial; pelo contrário, porque essas guerras enfraqueceriam os imperialistas e aumentariam as forças que constituem a salvaguarda da paz mundial (ponto 14.º).

E impressionante pelo rigor e pela prudência o processo de colectivização operado na China.

As empresas comerciais e industriais não foram nacionalizadas. O Estado assegurou o seu domínio económico pelo monopólio do comércio grossista. E as empresas privadas encontram-se sob fiscalização apertada do Estado. Mas subsistem. Contudo, os dirigentes estaduais afirmam que o seu objectivo é a construção de uma economia socialista, na qual as empresas privadas não terão lugar. Mas o comunismo chinês aproveita-as, entretanto, não apressando o seu fim. Assim, a China comunista tem podido recolher, mais ou menos pacìficamente, capitais e conhecimentos técnicos que, doutro modo, perderia. A medida que vários sectores se nacionalizam, os empresários são eliminados, sob imputação de crimes políticos, de capitalismo, de desviacionismo, etc., ou pela redução à condição de assalariados de empresas públicas. No plano agrícola, o confisco poupou os camponeses pobres, cultivando eles próprios as suas terras, embora a meta a atingir seja diversa. Entretanto, criaram-se cooperativas agrícolas.

A fim de manter o espírito proletário, os professores, os estudantes e os funcionários trabalham durante as férias nessas cooperativas.

Enquanto o movimento comunista russo foi um movimento dos operários das cidades, que sacrificaram os camponeses, o comunismo chinês revela bem a sua raiz rural.

Mao Tsé-Tung, o condutor da China comunista, não obstante o empirismo que muitos aspectos da sua acção revelam, afirma-se discípulo de MARX, ENGELS, LENINE e ESTALINE, embora entenda que as suas teorias não devem ser vistas como dogmas mas apenas como guias orientadores; tanto mais que a China milenária oferece particularidades nacionais que importaria ter presentes, através de um conhecimento histórico sem o qual seria impossível conduzir uma grande revolução. Segundo Mao, um comunista é um marxista internacionalista; mas o marxismo só pode ser aplicado através de uma realização nacional. Não há, para Mao, um marxismo abstracto, mas um marxismo concreto, isto é, aplicado às condições reais de uma sociedade.

Embora mantendo-se fiel ao materialismo histórico e à dialética marxista, Mao procurou dar carácter nacional à revolução comunista chinesa, oposta, sobretudo, ao capitalismo imperialista estrangeiro, de que as classes elevadas chinesas teriam sido apenas instrumentos. Essa circunstância teria tornado a sobrevivência daquelas classes incompatível com a «revolução nacional».

Após a morte de Estaline, Mao denunciou o «revisionismo» dos novos dirigentes soviéticos, prevendo que, sob a sua chefia, o capitalismo seja restaurado e a ditadura do proletariado transformada em ditadura da burguesia. Assim, a China e a Albânia seriam na actualidade — segundo Mao Tsé-Tung — os representantes ortodoxos do marxismo, oposto ao revisionismo soviético.

15. As doutrinas socialistas em Portugal

Tem-se apontado SILVESTRE PINHEIRO FERREIRA, conhecido publicista do começo do século XIX, como precursor das doutrinas socialistas em Portugal. O antiliberalismo de PINHEIRO FERREIRA é nítido, o que

já lhe valeu também ser incluído entre os neocorporativistas, mas não se nos depara nos seus escritos uma construção unitária que permita qualificar com segurança o seu pensamento. Do neocorporativismo vários aspectos o separam. Do socialismo utópico aproximam-no algumas afirmações contidas no seu «Projecto de associação para o melhoramento da sorte das classes industriais» (1834). Aí se diz que a miséria das classes laboriosas só teria fim através de uma profunda reforma social que atribuisse aos operários as matérias-primas e os utensílios de que tivessem necessidade.

Depois de criada a I Internacional Operária, de KARL MARX, manifestaram-se favoràvelmente à construção socialista e aos seus planos de nível internacional, ANTERO DO QUENTAL [1], JOSÉ FONTANA [2], NOBRE FRANÇA e JOÃO BONANÇA. Os pontos de vista destes e outros autores favoráveis ao socialismo foram expostos em vários números de uma publicação designada *O Pensamento Social.* Em obediência à I Internacional, chegou a criar-se, como uma das suas secções, a «Associação dos trabalhadores da região portuguesa». E, depois da dissidência entre MARX e BAKUNINE, que levou à fundação da II Internacional, a generalidade dos socialistas portugueses mantiveram-se fiéis a KARX MARX e à sua I Internacional.

O programa dos socialistas portugueses, aprovado em Tomar, em 1895, e ratificado em Coimbra, em 1910, afirmou como objectivo a abolição do Estado, em todas as suas formas históricas, e o estabelecimento, por transição, de uma república social.

O «congresso nacional operário», reunido em Coimbra, em 1919, deu lugar à formação, em Portugal, da Confederação Geral do Trabalho. Esta organização manteve contactos estreitos com associações sindicalistas estrangeiras, de inspiração socialista, tendo muitos dos seus filiados preconizado a integração na III Internacional, de Moscovo. Mas, por decisão do congresso reunido em Santarém, em 1925,

---

(1) ANTERO DO QUENTAL foi o autor de um opúsculo designado por *O que é a Internacional?*

(2) O socialismo de JOSÉ FONTANA acha-se definido no seu trabalho *O Quarto Estado.*

os filiados portugueses da Confederação Geral do Trabalho aderiram à Internacional Operária de Berlim (1).

16. A reacção cristã

a) *A escola de* LE PLAY

Estudando a história das doutrinas económicas a partir do século XVIII é forçoso reconhecer que a construção económica liberal se impõe de tal modo que temos de partir dela para apreciarmos aquelas doutrinas. Por isso, considerámos, em primeiro lugar, a posição dos economistas liberais, e agora estamos analisando as reacções antiliberais. Já conhecemos uma reacção antiliberal que assentava numa concepção nacionalista da Economia, representada por LIST; uma reacção antiliberal que se baseava, sobretudo, numa diversidade de métodos, a reacção histórica, que de certo modo se liga com a reacção nacionalista; depois, a reacção sentimental, representada pelos socialistas utópicos e por alguns reformadores sociais, como SISMONDI; e já conhecemos também o socialismo chamado científico.

Faremos agora referência à corrente da reacção antiliberal e anti-socialista assente na ideia de renascimento das concepções económicas cristãs, tomistas especialmente (2).

---

(1) Vd. do autor, *Manual de Direito Corporativo*, p. 81 e seg.

(2) A reacção cristã nem sempre se afasta da reacção intervencionista de raiz sentimental, já referida. Assim, VILLENEUVE-BARGEMONT pode considerar-se como um dos precursores da reacção cristã. Como precursores desta reacção deverão apontar-se também autores como JOSEPH DE MAISTRE e o VISCONDE DE BONALD, que, não tendo sido economistas, fizeram depender a solução julgada satisfatória dos problemas económicos de uma revisão dos problemas políticos fundamentais no sentido tradicional. Semelhante foi, no começo do século XX, a posição da *Action Française*, orientada por CHARLES MAURRAS.

Sob esta epígrafe «reacção cristã» podem situar-se também alguns movimentos

Como introdução a estas ideias sobre as doutrinas económicas inspiradas no Cristianismo, dispomos desde já, como ponto de partida, daquelas breves considerações que fizemos acerca das concepções económicas da Idade Média, porque, sendo este exactamente o período da História em que o pensamento da Igreja dominou todas as actividades, é precisamente na base daquelas concepções que se esboça toda a reacção antiliberal e anti-socialista inspirada no Cristianismo no decurso dos séculos XIX e XX.

Entre todas as escolas de Cristianismo social, a de FREDERICO LE PLAY [1] é a que se acha mais próxima da escola liberal clássica, de tal modo que alguns discípulos de LE PLAY são apontados como economistas liberais.

A escola de LE PLAY aproxima-se da escola liberal tanto pela aversão ao socialismo como pela desconfiança em relação à intervenção estadual. Mas, no entanto, podemos estabelecer uma destrinça nítida entre estas duas escolas, porquanto a de LE PLAY abandona o princípio do atomismo individual dos clássicos.

A escola de LE PLAY, antes de ser uma escola económica, é, sobretudo, uma escola política e sociológica, embora não no sentido da sociologia comtiana ou spenceriana. É uma escola política e sociológica porque procura sobretudo uma revisão daqueles princípios que orientaram a Revolução Francesa e que, segundo LE PLAY, dominaram depois o optimismo dos economistas liberais franceses. LE PLAY procurou uma renovação das condições sociais através de uma restauração do princípio da autoridade — o princípio da autoridade representado na família pelo pai e na fábrica pelo patrão. E é sobretudo através da família que ele procura a realização das reformas sociais que preconiza.

---

originados em meios protestantes avessos tanto ao liberalismo como ao socialismo. Mas esses movimentos são pouco representativos, posto que as correntes protestantes se mostram geralmente ligadas a um liberalismo mais ou menos ortodoxo. Assim, a chamada «reacção cristã» apresenta-se-nos, fundamentalmente, como uma reacção do pensamento católico.

(1) O pensamento de LE PLAY é-nos revelado pelas suas obras *Ouvriers européens* (1855) e *Réforme Sociale* (1866).

O pensamento de LE PLAY tem também uma grande importância do ponto de vista metodológico, porquanto foi ele que lançou o processo de estudos da Economia através de monografias, isto é, de estudos pormenorizados, parciais, das diversas instituições económicas. O chamado *método económico monográfico* encontra a sua base nas investigações de LE PLAY.

LE PLAY realizou esses seus estudos monográficos na base da família, estudando esta sob os seus aspectos moral, social e conómico. Para isso distinguiu três tipos de família: a família patriarcal, a família-tronco e a família instável, que corresponderia ao tipo moderno.

Na família patriarcal, o pai é o único administrador de todos os bens da família e, pela sua morte, todos os bens familiares passam para a administração do filho mais velho. E a unidade moral e patrimonial da família mantém-se. É o regime antigo, do tempo das instituições económicas assentes na pastorícia, e que ainda se encontra nas estepes do Oriente. Repare-se que esta ideia de o pai de família ser o administrador dos bens familiares, e não o proprietário destes, encontra-se nalgumas instituições jurídicas não muito distanciadas de nós, nomeadamente no regime da propriedade vinculada, dos morgados e das capelas, em que aquele que se designava por «morgado» era apenas administrador do vínculo. Não havia um proprietário individual; o proprietário era a própria instituição, a própria família. Os vários indivíduos que se sucediam no tempo na gestão daquele património eram os seus administradores, não eram os seus proprietários.

Na família-tronco, a qual, no entender de LE PLAY, fez a grandeza da Inglaterra, os filhos dispersam-se; mas há um que fica encarregado de manter as tradiçoes familiares, que fica ligado por toda a vida ao seu lar, ao lar dos pais, e que é verdadeiramente o representante dessa família. Mas a sucessão da autoridade do pai e da missão deste de aministrador dos bens familiares não devia caber, no entender de LE PLAY, ao mais velho, mas ao mais digno, e, como processo de selecção, LE PLAY admite a escolha por parte do pai. O sucessor na administração dos bens familiares, na guarda das tradições familiares, seria o filho que como tal fosse designado.

Este sistema, segundo LE PLAY, teria sido seguido por certas classes inglesas e teria feito a grandeza da Inglaterra nos séculos XVIII e XIX, porque, de cada família, só um dos filhos ficava estreitamente ligado

à vida familiar e administrando o respectivo património; os outros filhos dispersavam-se e eram obrigados a formar novos patrimónios. Os filhos que não ficavam directamente ligados ao património familiar sentiam-se na necessidade de se lançarem nas grandes empresas ultramarinas e comerciais inglesas para fundarem eles próprios novos lares, novos patrimónios e nova prosperidade.

Revelando bem a sua preferência por este tipo de família-tronco, LE PLAY expõe todos os inconvenientes do tipo de família instável, que corresponde à família moderna. Nesta, todos os filhos, sem excepção, deixam o lar quando chega a idade de se estabelecerem, de organizarem a sua vida económica; e, por morte do pai, o património é dividido em partes iguais; a empresa industrial ou agrícola que esteja ligada à vida familiar é liquidada e a família dispersa-se definitivamente. Essas liquidações e dispersão seriam inconvenientes, não apenas no plano familiar mas também do ponto de vista do desenvolvimento económico das nações.

LE PLAY criticava duramente este tipo de família instável, que considerava como uma resultante das concepções que dominaram a Revolução Francesa e que, por reflexo, dominaram o Código Civil francês de 1804, orientado por pressupostos individualistas. LE PLAY viveu no tempo de Napoleão III, tendo exercido, ao que parece, grande influência no espírito do imperador, que, por conselho de LE PLAY, teria estado disposto, em determinado momento, a derrogar aquele Código, alterando precisamente as bases do regime sucessório, através das quais LE PLAY descortinava as possibilidades de uma modificação completa da vida social. Mas o estado de espírito da sociedade francesa da época não se adaptava a esse ideal.

Pelo que respeita à restauração da autoridade do patrão na empresa e da autoridade do Estado na vida da Nação, LE PLAY é bastante menos preciso. Segundo ele, o patrão deve ser como um pai para os seus operários — donde a expressão «paternalismo social» — mas, em compensação, deve ser obedecido. O patrão deveria ao operário não apenas um salário mas uma constante assistência. Segundo estas ideias, a LE PLAY se deve em larga medida todo o movimento de obras sociais patronais que se desenvolveram em França na segunda metade do século XIX.

Quanto ao Estado, entende LE PLAY que ele deve intervir na vida económica promulgando leis sociais, a fim de proteger os fracos; mas a sua acção não deve nunca desenvolver-se na esfera da actividade dos outros grupos que são anteriores ao próprio Estado. É o caso da família e das comunidades de trabalho.

Estas ideias dominam também, como é sabido, a corrente do corporativismo ou corporacionismo de associação (1). O Estado deve intervir na vida económica, mas respeitando os direitos e as aspirações de comunidades que lhe são anteriores e que, de certo modo, se acham mais próximas da realização dos próprios fins da personalidade humana. É o caso da família, é o caso do próprio agrupamento profissional.

Os discípulos de LE PLAY constituíram a escola da Ciência Social ou da Reforma Social, a que pertencem DEMOLINS, HENRI DE TOURVILLE e um economista francês de grande interesse para nós, porque escreveu, em princípios deste século, uma monografia sobre as condições económicas da vida portuguesa de então: LÉON POINSARD. Em desenvolvimento do capítulo que dedicou a Portugal numa obra extensa sobre as condições da produção e do trabalho nos vários países, POINSARD publicou a sua monografia sob a epígrafe *Portugal inconnu*.

b) *O catolicismo social*

A escola do catolicismo social, que alguns comentadores chegaram a designar por «escola do socialismo católico», expressão que foi vivamente rejeitada pelos «sociais católicos», encontra as suas origens num célebre curso de Economia Social professado em Lião por FREDERICO OZANAM, em 1840, assim como, de uma maneira geral, nas obras de um certo número de autores que procuraram conciliar o carácter eterno da doutrina católica com o carácter temporal da Economia.

---

(1) É de notar que foi LE PLAY — segundo parece — o primeiro autor que deu relevo aos «corpos intermédios», elementos fulcrais das construções corporacionistas e da doutrina social da Igreja.

Mas o início desta escola do catolicismo social pode situar-se na obra de VON KETTELER, bispo de Mogúncia, que, em 1848, publicou um trabalho sobre «Os fundamentos de uma concepção cristã do Estado».

Este movimento do catolicismo social foi particularmente desenvolvido depois da guerra de 1870 por um grupo de pensadores franceses em que se integram LA TOUR DU PIN e ALBERT DE MUN. Nas circunstâncias políticas da França, em 1871, julgaram estes autores encontrar o ambiente favorável para tentarem uma reacção contra as concepções políticas e económicas que dominavam o seu país desde 1789.

Por vezes, é muito difícil integrar o pensamento destes autores que reagiram contra o liberalismo económico, quer se trate de socialistas utópicos, quer se trate de autores inspirados pela doutrina católica, numa teoria económica, porque o conteúdo das obras destes pensadores respeita bastante mais a aspectos políticos do que a aspectos económicos. Muitas vezes, é apenas por reflexo que das suas obras se pode extrair um certo número de princípios, através dos quais seria possível construir uma teoria económica.

Esta reacção do catolicismo social deu lugar, em fins do século passado, a duas correntes fundamentais: por um lado, a corrente representada pela escola de Liège, favorável ao corporativismo e a uma certa intervenção do Estado, e considerada politicamente como bastante avançada; por outro lado, a corrente representada pela escola de Angers, fiel às ideias liberais e ao pensamento de LE PLAY, procurando apenas limitar os aspectos individualistas mais salientes da escola clássica.

Em 1891 foi publicada a Encíclica *Rerum Novarum*, de LEÃO XIII, orientada no sentido da escola de Liège. No entanto, depois daquela Encíclica, alguns pensadores católicos mantiveram-se fiéis à orientação da escola de Angers e a outras orientações menos ortodoxas em relação aos princípios definidos pela autoridade pontifícia, o que deu lugar a um certo número de movimentos que foram condenados pela Igreja. Teve particular importância o movimento designado por «*Sillon*», dirigido por MARC SANGNIER, nalguns aspectos bastante revolucionário, pois chegou a preconizar a abolição do salariado (1).

---

(1) Vd. do autor, *Manual de Direito Corporativo*, p. 85 e seg. e p. 122 e seg.

Vejamos quais são, na actualidade, as bases fundamentais do pensamento económico representado por esta corrente de catolicismo social.

Afirmam os economistas que se integram nesta corrente, e contra as concepções liberais, que o trabalho não é uma mercadoria, que o trabalho está demasiado ligado à própria personalidade humana para se poder integrar numa teoria económica como se fosse uma simples mercadoria. Além disso, em troca do seu trabalho, em troca do esforço despendido, todo o homem deve receber um salário que lhe permita fazer face às despesas de subsistência dele e dos seus familiares. Acrescentam alguns economistas desta corrente que o operário deveria participar dos lucros da empresa.

Pelo que respeita à organização empresarial, entendem estes autores que ela deve obedecer, ao mesmo tempo, a um princípio de comunidade e a um princípio de hierarquia. A empresa deveria ser uma comunidade de trabalho assente em sentimentos de fraternidade, em que cada um tivesse o seu lugar, em que cada um desempenhasse a sua função, mas em que cada um procurasse também a sua recompensa nos resultados do conjunto. Deste modo, segundo a Encíclica *Quadragesimo Anno*, de Pio XI, os empresários devem levar os operários e empregados a participar, de certo modo, na solidariedade da empresa, na sua administração e nos lucros que ela produz.

Seria preferível — segundo os pensadores desta corrente — que as reformas preconizadas se realizassem espontaneamente. Mas esses pensadores não hesitam geralmente em recorrer à intervenção do Estado para a realização das reformas que julgam úteis para o progresso social. No entanto, embora a intervenção do Estado seja aceite, os católicos sociais não deixam de reconhecer os perigos do estatismo e da burocracia; e é por isso que eles se revelam favoráveis ao estabelecimento de organizações profissionais intermédias, situadas entre o Estado e o indivíduo Nessas organizações, os seus membros procurariam realizar o bem comum restrito a essas próprias comunidades e que não poderia contrariar o bem comum geral da Nação.

Todo este corpo de doutrinas católico-sociais está dominado pela ideia do respeito dos direitos da pessoa humana. É em razão da necessidade de defender os direitos da pessoa humana que se defende também a manutenção da propriedade individual, não apenas pelo que respeita aos bens de consumo mas também quanto aos bens de produção. Por-

que o homem, desprovido da propriedade, fica numa dependência que não lhe permite a defesa daquela mesma liberdade individual. Seria, portanto, não para defesa de interesses materiais, mas para protecção da própria dignidade humana, que se deveria manter um regime de propriedade individual. Em vez de privar de propriedade as classes possuidoras, deveria promover-se o acesso à propriedade aos proletários. Sem prejuízo, evidentemente, da função social do direito de propriedade, só exercido legìtimamente desde que orientado no sentido da realização do bem comum.

Depois de ter condenado formalmente, em termos incisivos, o socialismo, através de vários documentos pontifícios (*Syllabus*, de Pio IX, em 1864; *Quod Apostolici*, de LEÃO XIII, em 1878), a Igreja, rejeitando também as estruturas liberais, orientou-se no sentido de soluções de tipo corporativo para a questão social, tanto na *Rerum Novarum* como na *Quadragesimo Anno*. Em documentos pontifícios posteriores, a expressão «corporativismo» é evitada, o que se compreende pelo emprego abusivo dessa expressão, algumas vezes verificado. No entanto, continua a ser corporativa a doutrina social da Igreja, toda baseada na ideia da constituição, ou reconstituição, de *corpos intermédios*, destinados a desenvolver as tarefas que os indivíduos não podem realizar e que a defesa das liberdades aconselha a não serem confiadas ao Estado [1].

17. A contribuição dos marginalistas, da escola matemática e dos institucionalistas para o progresso da Ciência Económica

Impunha-se agora, por ordem cronológica, referir um certo número de doutrinas que já expusemos sumàriamente, umas a propósito dos problemas metodológicos da Economia, outras a propósito do conceito

---

(1) Vd. do autor, *Manual de Direito Corporativo*, p. 126 a 140.

de valor. É o caso do marginalismo, que já não podemos considerar como uma reacção contra o liberalismo.

Conhecemos as teses fundamentais que caracterizam a escola marginalista ou escola psicológica de Viena. Sabemos também que, sob o peso de algumas críticas que lhe foram dirigidas, esta escola marginalista deu lugar a um neomarginalismo que também procurámos caracterizar. Nessa escola neomarginalista, ou nova escola de Viena, integram-se autores como VON MISES e MORGENSTERN; a par desses autores não podemos esquecer também as correntes neomarginalistas norte-americanas.

A escola matemática também já foi referida a propósito do estudo dos métodos. Aliás a escola matemática acha-se estreitamente ligada ao marginalismo. Basta dizer que dois dos autores que são considerados como fundadores do marginalismo se integram também na escola matemática. É o caso de WALRAS e de STANLEY-JEVONS.

A escola matemática, ou escola de Lausana, porque o seu fundador, WALRAS, e o seu mais notável continuador, PARETO, foram professores de Economia Política na Universidade de Lausana, estudou particularmente os problemas de preços. E parece que neste ponto os economistas matemáticos foram bastante prudentes, porque precisamente fizeram incidir as suas investigações sobre aqueles problemas da Economia Política cujo estudo por processos matemáticos seria mais fàcilmente praticável. O seu êxito aí pode considerar-se notável, de tal modo que através da escola matemática se puderam corrigir alguns exageros da primeira escola marginalista e se chegou a uma concepção sintética do valor dos bens, dependente simultaneamente da utilidade e do custo de produção.

As teses fundamentais da escola matemática foram defendidas, há alguns anos, entre nós, pelo Dr. HORTA OSÓRIO, conforme já foi também referido.

Da contribuição dos institucionalistas para a Ciência Económica nos ocupámos quando tratámos dos problemas metodológicos da Economia Política.

18. O condicionalismo económico do século XX

Se tivéssemos de caracterizar o condicionalismo económico do século XX através de uma frase, diríamos que nos achamos numa época em demanda de um sistema económico.

Por um lado, as críticas dirigidas ao liberalismo, por outro, o extraordinário desenvolvimento das técnicas e, consequentemente, da produção, as perturbações provocadas pela guerra de 1914-1918, perturbações de ordem económica e, sobretudo, de ordem psicológica, finalmente os eventos ligados à grande depressão económica iniciada em 1929, levaram os países ao abandono dos princípios liberais como condutores das suas políticas económicas. Mas a esse abandono do liberalismo não correspondeu qualquer sistema que o substituisse.

Na Rússia, a Revolução de 1917 não conseguiu projectar nas realidades o sistema económico marxista e acabou por aceitar instituições características do capitalismo.

No mundo ocidental, embora se tenha falado muito de um neomercantilismo, de um neocorporativismo e de um socialismo democrático, não nos aparecem estruturas económicas que constituam a projecção de um só sistema económico unitário e lógico. A vida económica contemporânea desenvolve-se sob a inspiração de princípios heterogéneos destacados dos mais diversos sistemas.

Os neoliberais já se revelam na actualidade muito distanciados do liberalismo setecentista, preconizando uma intervenção moderada do Estado na vida económica, embora denunciando os perigos do estatismo, da burocracia e da tecnocracia, pontos de passagem obrigatórios daquilo que já se tem designado por «caminho da servidão» (1).

Muitos socialistas, por sua vez, abandonaram as posições tradicionais da sua escola, entendendo que as grandes profecias de MARX são de verificação muito demorada e que as classes operárias não podem esperar indefinidamente pela sua realização. Procuram, por isso, reformas sociais para remediar a sorte dos trabalhadores dentro dos próprios quadros do capitalismo, tentando nivelar os rendimentos através

---

(1) A expressão é do neoliberal austríaco HAYEK.

de pesadas taxas de impostos, particularmente taxas progressivas, através das receitas da parafiscalidade, etc.

Já no congresso socialista de Toulouse, de 1908, JEAN JAURÉS, que era então a grande figura da Secção Francesa da Internacional Operária (1), teve a coragem de afirmar que confiava mais nas reformas progressivas do que na revolução. E este socialismo reformista revelou-se no nosso século como sendo o mais perigoso para as estruturas capitalistas. Os perigos desse socialismo reformista já tinham sido denunciados por alguns economistas no princípio do século. Assim, LEROY-BEAULIEU, que foi um dos últimos representantes da escola clássica francesa, afirmou num célebre artigo do *Journal des Débats*, publicado em 1904, que a sociedade nada tinha a recear dos socialistas revolucionários, mas que, pelo contrário, tinha muito a recear da outra espécie de socialistas, daqueles que se chamavam a si próprios reformistas, «que se insinuam nos ministérios ou que os dominam», preparando eficazmente o caminho da colectivização.

A previsão de LEROY-BEAULIEU realizou-se, pelo menos parcialmente. Essas infiltrações deram lugar a um socialismo tímido, envergonhado, que não ousa por vezes dizer o seu próprio nome e que já alguns autores designaram por «fiscalismo», pela razão de que essas reformas progressivas da vida social têm sido confiadas especialmente às imposições fiscais, aos impostos. Essa forma de socialismo não nega a propriedade privada, mas limita-a, pela extensão dos poderes financeiros; não tem força bastante para revogar as normas de direito hereditário, mas destrói, numa só geração, pela violência dos impostos sucessórios, os patrimónios individuais acumulados na geração anterior.

Esta parece ser, aliás, a forma mais fácil de socialização, pois não suscita geralmente grandes resistências e priva a actividade privada dos lucros sem a exonerar dos riscos que andam ligados à iniciativa.

As infiltrações socialistas nos quadros do capitalismo, que vinham de longe, tornaram-se mais visíveis depois da crise económica de 1929, iniciada na célebre «sexta-feita negra de Wall Street», em que 70 milhões

---

(1) S. F. I. O., iniciais de *Section Française de l'Internationale Ouvrière*, continua a ser a designação do partido socialista francês.

de acções foram oferecidas no mercado só encontrando compradores com grandes quebras de cotação. A este *crack* da bolsa de Nova Iorque seguiu-se uma longa depressão económica, a que só foi posto fim pela corrida aos armamentos que precedeu a Segunda Grande Guerra.

Os Estados Unidos, verificando que os países europeus, depois da Primeira Grande Guerra, não poderiam, pelos seus próprios meios, satisfazer grande parte das suas necessidades, porque estariam ocupados num esforço de reconversão das actividades de guerra às actividades de paz e teriam um longo trabalho de reconstrução a empreender, trataram de desenvolver a sua produção, convencidos de que poderiam escoá-la completamente para os países europeus. Mas aconteceu que a reconversão destes países foi mais rápida do que se esperava, e, por outro lado, o excesso da produção americana não teve em devida conta as possibilidades do mercado.

Nos anos que se seguiram à Primeira Grande Guerra já se previa que o excesso dos produtos americanos não encontrasse mercados. E logo em 1921 a economia norte-americana foi abalada por uma crise que o governo, já usando de meios intervencionistas, dominou com relativa facilidade. Mas até 1929 não se estabeleceu pânico; foi precisamente nesse ano que, mercê de factores vários, em determinado momento, ele se criou, pela convicção de que a produção não poderia continuar a aumentar, porque já não encontraria mercados compensadores. Foi nessa altura, prevendo uma quebra de cotação das acções das grandes empresas americanas, que muitos dos seus possuidores procuraram vendê-las na Bolsa. Avalia-se bem o efeito rápido e profundo nas actividades económicas da venda apressada de 70 milhões de acções, mesmo numa Bolsa com o grande volume de movimento que a Bolsa de Nova Iorque já tinha então.

Assim se iniciou a chamada «grande depressão», que se prolongou, segundo alguns, de 1929 até 1933 e, segundo outros, de 1929 até 1939, ano do início da Segunda Guerra Mundial.

Um resumido balanço desta depressão pode fazer-se através do número de desempregados. Nos Estados Unidos, o exército de desemgados atingiu a cifra de 13 milhões; na Alemanha, 6 milhões; na Inglaterra, 3 milhões; na Itália, 1 milhão.

Das grandes potências, só a Rússia, possìvelmente pela fraca industrialização e pelo seu isolamento económico, se manteve impermeável

aos efeitos da crise. Essa sua imunidade e a circunstância de se tratar de um país que rejeitara o sistema capitalista não podiam deixar de impressionar os menos versados nas condições que explicavam o fenómeno. Como bem se imagina, não era muito cómodo explicar aos 13 milhões de desempregados norte-americanos, sabendo vagamente que na Rússia não havia desemprego, que isso se dava porque a industrialização russa ainda se achava na fase inicial e em virtude do isolamento económico da Rússia, que pràticamente não tinha relações comerciais com os outros países desde 1917.

Nas nações atingidas pela depressão, as massas, presas de terror, exigiram que no Estado se concentrassem todos os poderes e todas as responsabilidades, que o Estado as protegesse. É nesse comportamento das massas que se filiam as grandes experiências económicas do nacional-socialismo alemão, do «*New Deal*» norte-americano e outras ainda.

Na Alemanha, os aspectos económicos do nacional-socialismo procuraram reunir algumas tradições do pensamento económico alemão com elementos extraídos do movimento neocorporacionista; mas parece duvidoso que ao nacional-socialismo tenha correspondido uma teoria económica característica. Nos Estados Unidos, o «*Brain Trust*» de ROOSEVELT, indissociàvelmente ligado ao «*New Deal*», recebeu bastante da corrente institucionalista e do manifesto da chamada nova geração de economistas a que corresponde uma obra colectiva publicada em 1924: *The trend of economics*.

As transformações económicas que aquelas experiências operaram foram profundas, dando lugar a produtos híbridos, plenos de contradições, a que seria eufemismo chamar «sistemas», mas com os quais, não obstante, os povos se têm conformado.

Sob o impulso das várias circunstâncias referidas, o mundo familiarizou-se com uma economia parcialmente socializada ou estatizada e parcialmente livre. Mas não poderemos concluir que esse tipo de economia é puramente transitório?

Os tratadistas julgam geralmente que sim, e, por isso, depois de rejeitarem o regresso puro e simples a um capitalismo atomístico, pois ninguém admite um retorno à economia do século XIX, têm considerado várias soluções possíveis: para uns, o corporativismo, para outros, a planificação integral, geralmente socializante, para outros ainda, um

intervencionismo estadual, ainda fiel aos cânones do liberalismo reputados fundamentais.

Quanto ao corporativismo — e referimo-nos ao corporativismo pròpriamente dito, ou seja, o corporativismo de associação — ele exigiria que o Estado renunciasse a inúmeras posições assumidas em benefício de outras instituições, tanto de carácter profissional como de outro tipo. E, por outro lado, exigiria também que as massas operárias abandonassem o espírito sindicalista de luta de classes, de que estão imbuídas. E essas duas condições parecem difíceis de preencher, ao menos espontâneamente.

Quanto à planificação integral, ela exige a nacionalização dos bens de produção e pressupõe uma autoridade absoluta do Estado, ao nível político como ao nível económico. O planeamento numa economia livre de mercado reduz-se a uma programação, que os particulares podem ou não aceitar.

Enquanto que na economia capitalista o ajustamento da produção ao consumo se realiza através dos mercados e do mecanismo dos preços, em regime de economia planificada são os poderes públicos que determinam quais as necessidades a satisfazer e quais os programas de produção. Esta definição de necessidades e de programas é realizada através de um instrumento fundamental num regime de planificação integral: o *Plano*.

Também noutras soluções, que não são de planificação integral, deparamos, nos últimos anos, com planos económicos; mas estes não apresentam o mesmo relevo nem a mesma relativa rigidez.

À planificação integral têm sido opostas várias críticas. Diz-se que a planificação integral transforma todos os trabalhadores, de todas as categorias, de todos os níveis, em agentes públicos, e que essa transformação faz perder o estímulo. Por outro lado, a planificação integral não seria compatível com um fim de bem-estar material, porque ela não pode conhecer os desejos, as preferências dos consumidores, visto que os planificadores não dispõem do mecanismo dos preços para orientarem a produção. Finalmente, a planificação integral sacrificaria necessàriamente a liberdade individual.

Nestas críticas há alguma verdade e bastante exagero também.

É claro que não se pode sustentar sem reservas o princípio de que não deva admitir-se algum estímulo para a actividade dos agentes

públicos. Isso não seria muito lisonjeiro para aqueles que, em regimes que não são de planificação integral, desempenham funções públicas. Embora alheios ao estímulo poderoso da concorrência, da liberdade das actividades económicas, pode haver para os agentes públicos certos estímulos — as promoções, recompensas, a própria satisfação do reconhecimento de bem cumprir, etc. E, sobretudo, não podemos perder de vista que, embora se trate de uma aspiração bastante utópica, na lógica do sistema de planificação integral conta-se com uma modificação da mentalidade das populações. E claro que essa modificação, mesmo dentro da concepção daqueles que defendem o regime de planificação integral, é muito lenta; mas, num futuro mais ou menos remoto, admitem esses planificadores que a grande massa dos agentes de produção tenha uma consciência mais nítica dos seus deveres sociais e que essa consciência possa substituir os estímulos existentes em regime de economia capitalista.

Temos de reconhecer, no entanto, que, perante o actual condicionalismo, a planificação integral significa, não por completo, mas em grande medida, uma séria quebra de estímulos capaz de estiolar as actividades económicas.

Por outro lado, disse-se, como vimos, que a planificação integral não é compatível com um fim económico de bem-estar material, porque ela não pode conhecer as preferências dos consumidores, visto lhe faltar como avisador, como orientador, o mecanismo da oferta e da procura, o mecanismo dos preços.

Esta crítica tem razão de ser. Mas os planificadores têm tentado responder-lhe procurando substituir o preço do mercado por um preço estatístico, que assenta fundamentalmente na oferta e na procura tal como se desenvolveram em regimes anteriores à própria planificação. Há vários processos, alheios ao mecanismo dos preços — dizem eles — para auscultar as necessidades de uma população.

Mas, para além desta explicação dos planificadores, não há dúvida de que a planificação integral, não dispondo do mecanismo da oferta e da procura, só pode ter em conta necessidades *standard*, que muito se afastam das necessidades individuais reais.

Seria precisa uma transformação completa da mentalidade dos povos para que um regime de planificação integral pudesse satisfazer as suas necessidades, porquanto esse regime está preparado para satis-

fazer necessidades de massa, necessidades uniformizadas, e não as necessidades individuais tal como hoje em regra as entendemos.

Finalmente, quanto àquele ponto da crítica que diz sacrificar a planificação integral a liberdade dos indivíduos, respondem os planificadores que a liberdade de que gozam as grandes massas em regime capitalista é apenas ilusória, formal, e, portanto, sob esse ponto de vista, as massas não encontrarão aspectos fundamentalmente diferentes em regime capitalista ou em regime de planificação integral.

A generalidade dos economistas ocidentais não aceita a tese dos planificadores, tendo concebido uma outra solução, que seria a do intervencionismo liberal. Admitir-se-ia a intervenção dos poderes públicos para corrigir os abusos da concorrência, mas não para impor orientações pré-concebidas. Alguns neoliberais pretendem que essa intervenção se destinaria, precisamente, a estabelecer as condições favoráveis à concorrência económica e não à abolição desta. Já se disse, até, que o grande mal da concorrência económica consistiu em ela nunca se ter verificado, em os povos nunca terem conhecido um regime de concorrência económica, porque, como afirmaram com razão alguns críticos do liberalismo, a própria concorrência destruiu o princípio da concorrência económica. Ora a intervenção do Estado deveria limitar-se a corrigir aqueles abusos de concorrência que levam à sua própria destruição. E, assim, poderíamos encontrar um regime de concorrência que não apresentasse os graves inconvenientes do capitalismo atomístico do século XIX.

Na corrente neoliberal encontram-se vários economistas contemporâneos, entre os quais LOUIS ROUGIER, WALTER LIPMANN, LOUIS BAUDIN, JACQUES RUEFF, WILHELM RÖPKE e HAYEK.

LOUIS ROUGIER procura sintetizar o pensamento dos neoliberais nesta imagem: o neoliberalismo é aquele regime que concebe que o automobilista se dirija para o destino que preferir; mas, contràriamente ao regime liberal que vigorou no século XIX, julga que o automobilista, dirigindo-se para o destino que prefira, deverá ir pela sua direita e não pela esquerda ou por onde melhor entenda.

Seja como for, por detrás destas soluções julgadas possíveis — corporativismo, planificação integral, intervencionismo liberal — continua a não se encontrar nenhum sistema novo característico da nossa época; e daí o interesse, a ânsia, podemos dizer, com que, na actuali-

dade, se procura um novo sistema económico que corresponda às necessidades presentes.

Enquanto em épocas anteriores, quando os progressos da Ciência Económica não eram notáveis, se dispunha de sistemas que eram aceites quase sem discrepância, na nossa época, em que os progressos da Ciência Económica, parcialmente, em pontos particulares, são bem acentuados, não encontramos um sistema económico correspondendo às necessidades presentes que seja geralmente aceite.

Em 1936 foi publicada uma obra que se julgou durante alguns anos decisiva, no sentido de abrir novos rumos ao pensamento económico. Infelizmente, essa obra não conseguiu realizar a projecção que dela se esperava. Referimo-nos à obra do economista inglês Lorde KEYNES.

19. A revolução keynesiana e a escola de Estocolmo

JOHN MAYNARD KEYNES, mais tarde Lorde KEYNES OF TILTON, pela sua elevação ao pariato em 1942, foi um economista inglês que se integrou na corrente da escola de Cambridge, de que foi figura eminente ALFRED MARSHALL e a que pertencem também PIGOU, ROBERTSON e muitos outros economistas ingleses.

KEYNES começou a tornar-se conhecido em 1919 por um pequeno trabalho que publicou sobre *As consequências económicas da guerra mundial*, no qual, numa atitude que contrastava com as outras reacções dos observadores ingleses, criticava vivamente as condições económicas do Tratado de Versalhes e as suas prováveis consequências na vida dos povos durante os anos que se haviam de seguir. Mais tarde, em 1930, publicou KEYNES um *Tratado sobre a Moeda*, que alcançou nos meios científicos especializados uma posição de relevo.

Mas foi em 1936 que KEYNES publicou uma obra que havia de ter a maior projecção no pensamento económico contemporâneo: a *Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*.

Lorde KEYNES não foi inteiramente original na sua construção. Reproduziu em grande parte as concepções que havia bastantes anos

constituíam elementos do património da escola económica de Cambridge. Na sua crítica à concepção clássica da moeda e da vida económica, não se afastou muito das teses do economistas sueco KNUT WICKSELL, fundador da escola de Estocolmo, o qual tinha escrito o seu trabalho sobre o juro e a moeda em 1898, mas só passou a ser bastante conhecido fora da Suécia depois da publicação da *Teoria Geral* de KEYNES, pela acção dos seus discípulos que hoje têm uma grande projecção no pensamento económico (1).

Não obstante o entusiamo que provocou em muitos economistas, importa reconhecer que KEYNES não resume toda a Ciência Económica, que muitas das teses por ele expostas já tinham sido formuladas ou esboçadas anteriormente, que a sua teoria geral está cheia de pontos obscuros, de contradições, de preconceitos e de ilações apressadas. Aliás foi o próprio KEYNES que reconheceu as suas insuficiências, pois possuía capacidade de autocrítica e o sentido do ridículo das atitudes messiânicas dos falsos profetas. Mas o bom senso de KEYNES não permitiu evitar que alguns economistas e muitos políticos, esquecidos de que em Economia Política não há revelações mas apenas um acrescentamento constante de conhecimentos, tenham rodeado a *teoria geral* de um respeito quase religioso. Assim como no século XIX só se atribuía a designação de «economistas» aos autores liberais, chegando a considerar-se a expressão «socialista» como antinómica da de «economista», também no nosso tempo se chegou a esboçar a tendência para considerar como sinónimos os termos keynesiano e economista. Ser antikeynesiano significaria pura e simplesmente ignorar a Economia Política. Essa vaga, necessàriamente imbuída de espírito anticientífico, já passou. Na actualidade, raros serão os economistas que aceitem as teses de KEYNES, sem, ao menos, lhes introduzirem correcções (2).

---

(1) Entre esses discípulos destacam-se OHLIN, MYRDAL, LINDHAL e LUNDBERG.

(2) Os erros mais grosseiros de algumas projecções da construção keynesiana têm-se baseado no esquecimento dos aspectos meramente conjunturais daquela construção. KEYNES elaborou uma *teoria geral* tendo em vista muitas vezes os aspectos particulares de um período de depressão. Assim, diversas das medidas preconizadas por KEYNES revelam-se altamente inconvenientes em períodos de expansão. Sem prejuízo das admissíveis discordâncias quanto à adopção de tais medidas mesmo em períodos de depressão económica.

Isso não significa, no entanto, que não seja do maior interesse estudar resumidamente, mesmo num estudo breve, o pensamento de KEYNES. Porque em torno do nome deste autor realizou-se uma renovação da ciência económica, embora infelizmente mais rica do ponto de vista negativo, de crítica às construções anteriores, do que do ponto de vista positivo da substituição daquelas.

Encontramos na obra de KEYNES pontos de vista incontestáveis, afirmações sugestivas, intuições geniais. E, com base nessas qualidades da *Teoria Geral*, como nalguns defeitos que já assinalámos, desenvolveram-se os aplausos e as críticas dos economistas contemporâneos. Os mais recentes desenvolvimentos da teoria económica acham-se intimamente ligados a esses mesmos aplausos e a essas mesmas críticas.

A tese fundamental de KEYNES, cuja defesa parece corresponder ao próprio fim prático da sua obra, traduz-se por uma afirmação à qual não podemos ficar indiferentes. O capitalismo achar-se-ia em transformação, mas não estaria condenado a desaparecer como categoria histórica. O capitalismo teria na sua frente um largo futuro, mas as transformações nele próprio operadas seriam de tal magnitude que a interpretação económica dos clássicos se desligaria de toda a realidade. Por isso se impunha uma revisão profunda.

É interessante observar que, não obstante este seu propósito de defesa do capitalismo, a obra de KEYNES recebeu o apoio de muitos socialistas e foi rejeitada por muitos defensores das estruturas económicas ocidentais.

Com efeito, KEYNES, na sua preocupação de defesa do capitalismo, acabou por admitir que no Estado se concentrassem poderes tão extensos que eles bem podem estar na base da destruição daquele mesmo capitalismo. Por isso já se comparou KEYNES ao aprendiz de feiticeiro, incapaz de dominar as forças por ele próprio desencadeadas. E assim se explica também que muitos socialistas não marxistas tenham apoiado KEYNES. Este ofereceu-lhes alguns argumentos científicos que lhes faltavam.

Consideremos os princípios fundamentais da construção de KEYNES, referindo antes de mais as suas críticas aos clássicos.

KEYNES começa por dizer que a teoria dos clássicos só é válida para uma sociedade onde se tenha atingido uma situação de *pleno emprego*,

onde todos os trabalhadores tenham trabalho. Desta crítica fundamental derivou em parte o título da sua obra: *Teoria Geral do Emprego*. Os clássicos explicam-nos em toda a sua teoria como se estabelecem o preço das mercadorias, a taxa de salários e a taxa de juros. Mas KEYNES, nítidamente sob a influência da crise de 1929-30 e da depressão que se lhe seguiu, evoca o exemplo da situação da Inglaterra entre as duas guerras mundiais para afirmar a falta de realidade dos esquemas da teoria clássica e a necessidade da sua revisão. Porquanto, dessa teoria decorreria lògicamente uma política económica incapaz de solucionar os problemas económicos fundamentais do nosso tempo.

KEYNES critica os clássicos por não terem integrado a moeda numa teoria geral da Economia, assim como não integraram nela o factor *tempo*. Desta crítica pelo que respeita ao tempo tem resultado a afirmação de que com a *Teoria Geral* o pensamento económico deixou de ser *estático*, para passar a ser *dinâmico*. A partir de KEYNES, os economistas passariam a considerar as condições económicas da sociedade não do ponto de vista estático, em torno de um ponto ideal de equilíbrio, mas sim em movimento, sob o aspecto dinâmico, na base de expectativas quanto à evolução futura dos condicionalismos. No entanto, tem-se discutido se a teoria de KEYNES é verdadeiramente dinâmica, como veremos adiante.

Pelo que respeita à moeda e à sua tentativa de a integrar numa teoria geral da Economia, KEYNES começa por criticar a teoria dos mercados de JEAN-BAPTISTE SAY, segundo a qual os produtos se trocam contra produtos, de tal modo que a moeda, servindo apenas de intermediário, é como um véu que envolve a vida económica sem a modificar. Contra esta concepção se manifesta KEYNES. São características as posições de STUART MILL, representante do pensamento clássico, e de KEYNES, em torno do conceito de moeda e da sua importância em Economia Política. Para STUART MILL, não há na Economia nenhum aspecto menos importante do que a moeda; para KEYNES, a moeda é o aspecto mais importante da Economia Política.

Por outro lado, um dos pontos em que o pensamento keynesiano modificou o panorama económico respeita à extensão em que os problemas económicos são analisados. Enquanto os clássicos consideram o homem isolado, ou a empresa, como centro das actividades económicas, e do estudo de fenómenos parciais procuram extrair conclusões

de ordem geral, para KEYNES tornava-se necessário visar nos estudos económicos as grandes massas, os movimentos de massas, toda a sociedade, e não apenas os aspectos restritos do homem ou da empresa. E por isso se diz que se passa, dos clássicos para KEYNES, de uma concepção *microeconómica* para uma concepção *macroeconómica.* No tempo dos clássicos os erros económicos cometidos pelos vários indivíduos compensavam-se, anulavam-se; mas hoje acumulam-se, donde a necessidade de considerá-los no seu conjunto.

Depois da crítica à construção económica dos clássicos feita por KEYNES, consideraremos agora os pontos essenciais do sistema por ele construído. Mas, antes, devemos ainda referir a noção de «taxa natural de juro», tal como foi concebida por KNUT WICKSELL, porque a partir deste conceito melhor se compreenderão certos aspectos da construção de KEYNES.

WICKSELL foi o primeiro economista que integrou a moeda numa teoria geral da produção; e fê-lo sustentando que os investimentos dependem da taxa de juro e da taxa de desconto, porquanto as variações de uma têm de depender das variações da outra. O juro é pago pelos banqueiros aos depositantes de fundos nos bancos. O desconto é a percentagem que os banqueiros recebem dos particulares que lhes entregam títulos de crédito negociáveis e que pretendem que esses títulos lhes sejam pagos antes da data do pagamento. Portanto, estes dois conceitos de taxa de juro e taxa de desconto não se podem separar radicalmente, porque os bancos emprestam aos portadores dos títulos que lhos apresentam para desconto o dinheiro que receberam dos seus depositantes; e, aliás, a taxa de desconto também se integra no conceito de taxa de juro, revestindo particular interesse na Economia moderna pelo volume dos empréstimos realizados pelos bancos.

Ora WICKSELL entendeu que os investimentos dependiam fundamentalmente da taxa de desconto, de tal modo que haveria uma *taxa de desconto natural,* isto é, uma taxa de desconto que, se fosse adoptada pelos bancos, determinaria um desenvolvimento normal dos investimentos e do rendimento nacional. Se, pelo contrário, a taxa de desconto ficasse abaixo desta taxa natural, os investimentos desenvolver-se-iam extraordinàriamente. Se a taxa de desconto ficasse acima desta taxa natural, o ritmo de investimentos diminuiria.

Mas como, por outro lado, a taxa de desconto tem de estar também dependente dos depósitos bancários, porque é com aquele dinheiro que o depositante lhe entregará que o banco pode realizar as operações de desconto, e como, por outro lado ainda, os depósitos bancários hoje constituem uma espécie de moeda, a chamada moeda bancária ou moeda de escrita, resultava que, afinal, se integrava toda a teoria da moeda, todos os problemas monetários, numa teoria geral da produção e numa teoria económica geral, porque, por sua vez, da posição monetária de um país iam derivar os investimentos através da taxa natural de desconto; dos investimentos iam depender o emprego e o desemprego, porque, se os investimentos baixassem, verificar-se-ia uma crise de desemprego; se os investimentos se desenvolvessem, criando-se novas fábricas, desenvolvendo-se novas actividades, naturalmente a reserva industrial de desempregados seria absorvida por aquelas novas fábricas, por aquelas novas actividades; e atingir-se-ia uma economia de pleno emprego.

Foi também em torno deste conceito de economia de pleno emprego que KEYNES desenvolveu a sua teoria; e do mesmo modo formulou um conceito semelhante ao conceito de WICKSELL de taxa natural de juro. Fala KEYNES na «eficácia marginal do capital», que exprime a relação entre a taxa de juro dos capitais e a reprodutividade dos investimentos.

Se a taxa de desconto, a taxa pela qual um banco se dispõe a fornecer capitais, for baixa, os comerciantes e industriais verificam que, realizando certos investimentos, podem obter rendimentos muito superiores ao juro que é exigido pelo banco; e assim conseguirão uma margem de lucro. O empresário obtém um empréstimo; paga o juro desse empréstimo e consegue realizar um rendimento ainda superior a esse juro e, portanto, realizar um lucro.

Se a taxa de juro for muito alta, se o preço que esse empresário paga pelos capitais que pediu emprestados for muito elevado, o empresário corre o risco de não conseguir um rendimento que cubra o juro e ainda lhe permita um certo lucro; nestas condições, não realizará investimentos. Se, pelo contrário, a taxa de juro, a taxa à qual lhe são emprestados capitais, for bastante baixa, o empresário chegará à conclusão de que poderá obter um lucro muito elevado e dispõe-se a inves-

tir uma grande massa de capitais; ele então consegue pagar o respectivo juro e ainda obter um lucro avultado.

É a isto que se chama a «eficácia marginal do capital», quer dizer, a capacidade do capital para pagar o seu preço, que é o juro, e ainda deixar um rendimento suplementar, que será o lucro do empresário.

Vê-se, assim, que são semelhantes o conceito de eficácia marginal do capital e o conceito de taxa natural de juro, por a taxa natural de juro ser precisamente aquela que assegura um desenvolvimento natural dos investimentos.

Outros conceitos fundamentais que se nos deparam na teoria de KEYNES são os de «propensão para o consumo» e de «preferência pela liquidez».

KEYNES concebeu as reacções dos sujeitos económicos dominadas por essas duas tendências: por um lado, a propensão para o consumo, quer dizer, a propensão para adquirir objectos imediatamente consumíveis, para adquirir aqueles objectos imediatamente necessários à satisfação das nossas necessidades (1); por outro lado, a preferência pela liquidez, a qual significa que, uma vez satisfeito um certo número de necessidades, cada sujeito económico procura realizar uma reserva líquida, uma reserva monetária, e não uma reserva em géneros. Porque cada um de nós sabe que, através da moeda, mantendo uma certa reserva monetária, como a moeda é o instrumento geral de trocas e é pacìficamente aceite em todos os pagamentos, pode em qualquer momento realizar as aquisições daqueles objectos que lhe sejam necessários. Daí a tendência para conservar uma reserva líquida, a *preferência pela liquidez,* a que se refere KEYNES.

Desta preferência pela liquidez extrai KEYNES toda a sua teoria sobre a moeda, afastando-se dos clássicos que consideraram a moeda como simples intermediário das trocas. Se nós partirmos do princípio

---

(1) O grau, maior ou menor, da propensão para o consumo numa sociedade exprimi-se pela relação existente entre as despesas de consumo e o rendimento nacional, ou seja C/R. Assim se explica que um país de mais elevadas capitações de consumo do que outro possa revelar — e geralmente revela — uma menos elevada propensão para o consumo. Porque o rendimento é maior, torna-se possível consumir *relativamente* menos embora consumindo mais em *termos absolutos*

de que um dos grandes factores da actuação dos sujeitos económicos é a preferência pela liquidez, temos de concluir que a moeda não tem procura no mercado apenas como instrumento geral de trocas. A moeda não é procurada pelos sujeitos económicos apenas para intervir em trocas monetárias, apenas para através dela obter certos bens; é também utilizada no mercado para se obter apenas moeda, para conservar uma reserva monetária, para realizar uma reserva líquida. E, por isso, dizia KEYNES que a moeda não era aquele véu neutral, concebido pelos clássicos, que envolvia as actividades económicas sem as modificar; pelo contrário, a moeda determinaria toda a actividade económica.

O rendimento considerou-o KEYNES como dividido em três zonas fundamentais: uma, destinada ao consumo, outra, ao investimento, e uma terceira destinada ao entesouramento.

Segundo KEYNES, tanto a porção destinada ao consumo como a destinada ao investimento iriam contribuir para a realização de um estádio económico de pleno emprego, porquanto um aumento do consumo determina um aumento da procura dos artigos nos mercados, que, por sua vez, provoca necessàriamente um aumento da oferta, porque os produtores procurarão aumentar a quantidade de mercadorias produzidas e lançar essas maiores quantidades no mercado, a fim de satisfazerem as maiores exigências da procura.

Portanto, um aumento do consumo determinava um aumento da produção e a tendência para a realização do pleno emprego. Do mesmo modo, os investimentos, desenvolvendo todas as actividades, contribuiriam para uma economia de pleno emprego. Apenas o entesouramento não contribuiria para o pleno emprego (1).

---

(1) Note-se a divergência neste ponto em relação aos clássicos. Para estes, qualquer investimento seria precedido de uma poupança, de um aforro. De tal modo que entre a abstenção de consumir e o investimento havia de mediar um período de tempo, durante o qual os bens, reais ou monetários, estariam *entesourados*. Para KEYNES, é o investimento que gera a poupança. A formação de capitais aparece em KEYNES, em termos, aliás, não muito claros, como um *subproduto* do processo económico. Daí também uma atitude pouco benevolente em relação ao juro, que não se lhe apresenta como uma recompensa da poupança, do sacrifício de não consumir. É evidente que a precedência do investimento em relação à poupança, ao aforro, pressupõe que o investimento se realize na base do recurso ao crédito; mas

Daqui extraiu KEYNES um certo número de consequências, do ponto de vista da política económica, entendendo que o Estado devia intervir no sentido de aumentar os rendimentos daquelas classes com tendência para o investimento ou com tendência para o consumo e de diminuir os rendimentos daquelas classes com tendência para o entesouramento, visto que este ia contribuir para a depressão económica, para o desemprego.

KEYNES formulou também a sua célebre «teoria do multiplicador». Aliás, esta teoria não é original de KEYNES; poucos anos antes de o ter sido por KEYNES, foi esta teoria do multiplicador formulada pelo economista KAHN, num artigo de revista. Foi KEYNES quem reconheceu que essa teoria tinha sido originàriamente formulada por KAHN, embora em termos um pouco diversos, pois que o *multiplicador* de KAHN respeita ao emprego, procurando exprimir os efeitos de multiplicação de uma absorção inicial de desempregados e o *multiplicador* de KEYNES estabelece uma relação entre o acréscimo de investimentos e o acréscimo de rendimentos.

Com efeito, através da sua *teoria do multiplicador*, KEYNES pretende que qualquer aumento de investimentos (Δ I) determina um aumento de rendimento (Δ R), segundo um factor de multiplicação (K), variável de sociedade para sociedade e de momento para momento. Assim, $\Delta I \times K = \Delta R$; e, portanto, $K = \frac{\Delta R}{\Delta I}$.

Conhecendo-se o valor dos investimentos acrescidos e o valor acrescido do rendimento, poderia determinar-se o factor K.

KEYNES calculou o factor 2 como sendo o multiplicador que se verificava em 1935 na Inglaterra, mas reconheceu que este factor não seria uniforme para todas as sociedades e para todas as épocas; poderia ser de 1,5, 2, 3, etc. É de notar que o factor K, ou factor de multipli-

---

para que este recurso seja possível, torna-se indispensável que alguém tenha poupado voluntàriamente ou que seja *forçado* a poupar no futuro. Com efeito, a Economia moderna permite, nalguma medida, antecipações da concessão de créditos relativamente à formação dos capitais *(pré-financiamentos)*. Mas tais pré-financiamentos pressupõem, ao menos geralmente, uma poupança forçada, operada através de desvalorizações da moeda e outros meios.

cação, ou multiplicador, depende da maior ou menor propensão para o consumo. Porque quanto mais acentuada for a propensão para consumir dos beneficiários imediatos do acréscimo de investimento maior será a influência deste no rendimento.

Depois de KEYNES é corrente distinguir o *multiplicador*, que exprime uma relação entre o aumento dos investimentos e um aumento correspondente do rendimento nacional, e o *acelerador*, que exprime uma relação entre um aumento de consumo e um aumento correspondente de rendimento nacional.

Tem-se dito, conforme já referimos, que, a partir de KEYNES, a teoria económica deixa de ser estática para passar a ser dinâmica. No entanto, angura-se-nos que as primeiras tentativas de construção económica dinâmicas cabem não a KEYNES mas aos economistas da escola de Estocolmo, discípulos de WICKSELL, entre os quais merecem particular referência MYRDAL, OHLIN, LINDHAL e LUNDBERG.

Com efeito, uma teoria económica dinâmica pressupõe a inclusão do factor tempo, isto é, pressupõe a construção de um modelo que contenha simultâneamente elementos variáveis, que não coexistem. Assim, se incluirmos numa equação pela qual se procure representar o funcionamento económico de uma sociedade, simultâneamente a taxa de juro dos capitais no momento actual e as expectativas dos empresários sobre os lucros que poderão auferir daqui a um ano, estamos a trabalhar na base de um modelo teórico dinâmico.

Ora KEYNES considerou modelos económicos deste tipo mas em que as previsões, as expectativas, através das quais se inclui o elemento tempo, são previsões, expectativas, a curto prazo e não a longo prazo. Mas a curto prazo só se verificam mutações económicas conjunturais e não estruturais. Por isso se afirma, por vezes, que KEYNES não conseguiu construir uma teoria económica dinâmica: porque só considerando simultâneamente num modelo económico elementos que estão muito afastados uns dos outros no tempo é possível uma visão dinâmica de toda a Economia Política.

Também o conceito keynesiano de *pleno emprego* tem sido criticado, nomeadamente por PIGOU, para quem uma certa percentagem de desemprego, ainda que baixa, é indispensável à expansibilidade económica de um país. Com efeito, uma vez alcançado o *pleno emprego*,

um país deixa de dispor da mão-de-obra necessária para aumentar o seu nível de produção (1).

20. Síntese da evolução das teorias e das estruturas económicas

Importa agora tentar uma síntese da evolução do pensamento económico e das estruturas económicas.

Em todas as épocas os homens procuraram satisfazer necessidades. E, para isso, disciplinaram, ainda que inconscientemente, a sua actividade, produzindo os bens que careciam de consumir e restringindo os consumos imediatos, a fim de constituírem reservas, na previsão de necessidades futuras. Impelido naturalmente, espontâneamente, para a associação com outros homens, ou aceitando-a, por nela reconhecer vantagens, já o homem primitivo teve de organizar regimes de repartição, por forma a que o produto comum fosse dividido por todos quantos para ele tinham contribuído. E a associação de homens no processo produtivo parece ter suscitado, nas mais diversas épocas, problemas fundamentais que, pela essência, não diferem, através dos milénios e das civilizações.

As necessidades são sentidas individualmente, mas como a satisfação da maior parte delas tem de resultar de um esforço comum, põe-se a questão de saber se os bens, resultantes desse esforço comum mas utilizados individualmente, hão-de ser possuídos colectivamente ou não. As soluções adoptadas pelas mais diversas sociedades não parece terem resultado exclusivamente de razões económicas mas, sobretudo, de razões políticas, de imperativos religiosos, que sempre dominaram a estruturação económica das sociedades.

E compreende-se que assim tenha sido. Não são indiferentes, do ponto de vista da organização da produção, da repartição e do consumo, as concepções generalizadas numa sociedade quanto à origem e quanto ao destino dos homens. As reacções destes pelo que respeita à satisfa-

---

(1) Vd. A. C. Pigou — *Lapses from Full Employment* — Londres, 1945.

ção das suas necessidades económicas hão-de depender das suas convicções relativamente à sua própria essência e ao seu sentido teleológico, transcendente ou não. Admite-se que a satisfação das necessidades humanas comece por situar-se num plano meramente existencial. Mas, logo que julgam assegurada imediatamente a sua própria sobrevivência, os homens querem saber porque trabalham, para que trabalham e em que medida hão-de continuar a trabalhar. E as respostas que encontram para as suas interrogações, nesse como noutros planos, dependem da visão que têm da sua natureza, da sua essência.

Assim, o fim transcendente atribuído geralmente ao homem nas mais diversas sociedades, com excepção dos períodos de profunda crise espiritual, deve ter contribuído para não dar grande relevo aos problemas económicos. A ideia, comum às mais variadas religiões, da transitoriedade da vida material, reduziu a satisfação das necessidades a um nível meramente instrumental. Os fins da actividade humana situar-se-iam num plano bem diverso, transcendente, cuja conquista nunca dependeria do acréscimo de satisfações materiais.

Contudo, a pesar da subalternidade dos problemas económicos, dentro da hierarquia dos quadros sociais, a própria condição humana impôs, em todos os tempos, que aqueles problemas fossem equacionados. E foram-no sempre em função dos condicionalismos das sociedades e em função das recordações dos povos relativamente às experiências já realizadas.

Assim, os povos que não viam constantemente ameaçadas as suas possibilidades de sustentação, porque a natureza era para eles generosa e porque as fontes de subsistência se não achavam ao alcance dos seus inimigos, preferiram solucionar os problemas económicos numa base de liberdade individual. Pelo contrário, aqueles povos que tinham motivos constantes para recear pela continuidade dos seus meios de sustentação, temendo que esforços dispersivos contribuíssem para os privar desses meios, renunciaram fàcilmente à liberdade, alienada para reforço dos poderes de chefes capazes de assegurarem a sua subsistência. É evidente que a perda da liberdade individual nem sempre se operou voluntàriamente; mas também muitas vezes assim aconteceu. Os homens que vêem ameaçada a sua vida e a satisfação das necessidades essenciais não valorizam em muito a sua liberdade; e estão quase sempre dispostos a subordinarem-se inteiramente a quem lhes poupe essa mesma

vida e lhes garanta a satisfação daquelas mesmas necessidades essenciais. Parece ter sido essa a origem da escravatura, como a origem das instituições feudais, formadas num ambiente de constantes ataques inimigos perante os quais os mais fracos ofereciam aos mais fortes os seus haveres e os seus serviços, vitalìciamente e até hereditàriamente, a troco da protecção de que careciam.

Mas, conforme foi dito, os problemas económicos, como aliás os problemas políticos gerais, não foram equacionados apenas em função dos factores condicionantes da vida das sociedades mas também em função das recordações de experiências já tentadas.

Uma relativa frustração envolve sempre a vida dos povos e dos indivíduos, por maior que seja o relevo objectivo dos sucessos por eles obtidos. E, por isso, as experiências por eles já tentadas parecem-lhes sempre mais ou menos infrutíferas, inadequadas. Querem realizar outras, porque são novas ou porque julgam que o são. E sendo a memória dos povos limitada, tendem a rejeitar precisamente as experiências mais próximas, das quais, pela sua natural insatisfação, só costumam reter os aspectos negativos ou que se lhes afiguram negativos. Mas porque as soluções fundamentais para os problemas sociais e humanos de maior relevo são em número bastante escasso, os povos, ao tentarem novas experiências, vão repetir outras já realizadas, em momentos mais ou menos remotos. E daqui resultam movimentos pendulares, ou cíclicos, da vida social, da vida política, da vida económica.

A evolução conhecida das estruturas e do pensamento económico permite pelo menos sustentar esta tese das oscilações pendulares da vida económica. A organização económica das sociedades tem começado sempre, ou quase sempre, por ser fortemente autoritária. Mas os indivíduos cansam-se da tutela colectiva, libertam-se dela. Até que os excessos do individualismo determinam uma reacção que conduz novamente a soluções de tipo autoritário. Assim aconteceu nas cidades gregas como em Roma. Assim aconteceu, ou está acontecendo, nas sociedades originadas na revolução do Cristianismo. Nestas, com as limitações impostas pelas guerras e pela organização política medieval, o processo produtivo começa por basear-se na liberdade individual, até que esta é fortemente cerceada pela centralização do poder real, reflectida no plano económico através das soluções mercantilistas. A reacção individualista, porém, não se fez esperar, e acabou por domi-

nar as estruturas económicas até ao século XX, pelo menos. Os excessos da liberdade económica e o esquecimento dos malefícios dos excessos de autoridade acabaram por dar lugar às estruturas económicas características do nosso tempo.

De harmonia com as referidas reacções pendulares, é de admitir que novamente nos encaminhemos para soluções de tipo individualista. Mas não são de excluir também flagrantes desfasamentos de soluções ao nível mundial, naturalmente resultantes já de desfasamentos anteriores. Não obstante uma aproximação acentuada entre os povos, tornada possível pelos meios técnicos, a uniformização institucional das nações é difícil de obter.

Uma tese cíclica, ou oscilatória, sobre os movimentos das ideias e dos factos económicos, não deverá abstrair da influência dos condicionalismos característicos do nosso tempo e, muito particularmente, da evolução das técnicas, que se tem mostrado muito acelerada no decurso dos últimos cem anos.

De entre esses condicionalismos importa destacar a rápida difusão de notícias, com consequente troca de ideias, entre locais distanciados, a facilidade de circulação de pessoas e bens e o *efeito de domínio* exercido pelos dirigentes políticos e pelos dirigentes de grupos económicos poderosos.

A rápida difusão de notícias e a facilidade de transportes alargaram a extensão do «mundo económico». Este achava-se quase circunscrito, até recentemente, à Europa e, de algum modo, à bacia mediterrânea. A África negra, as Índias, o Extremo-Oriente, embora lançando produtos nos mercados europeus e recebendo bens desses mesmos mercados, não se integravam nos respectivos complexos económicos. Mesmo a América do Norte só muito lentamente penetrou neles. As suas estruturas económicas, durante o século passado e no começo do actual, situavam-se num estádio tão diverso do das europeias, que os Estados Unidos, a pesar da influência das tradições britânicas e da acessibilidade das obras dos escritores ingleses, nunca puderam aceitar as teses da escola clássica.

Esta extensão do «mundo económico», baseada na rápida comunicação de ideias e na facilidade dos transportes, suscita problemas da mais diversa ordem.

No passado, raros eram os que procuravam trabalho em locais distanciados das suas regiões de origem. E, geralmente, os capitais eram investidos nos países onde tinham sido produzidos. Nas últimas dezenas de anos, porém, vencidos os terrores que, noutros tempos, o afastamento geográfico inspirava à maior parte dos homens, muitos são aqueles que deslocam a sua força de trabalho e os seus aforros, em demanda de remunerações mais compensadoras. E como estas se encontram mais frequentemente onde a rendabilidade global das empresas é mais elevada, por benefício das condições naturais ou por melhores níveis de organização, o capital e o trabalho tendem a afluir precisamente aos países mais ricos, em detrimento dos países mais pobres. Há aspectos em que a técnica moderna não facilita as soluções igualitárias.

A tendência para um maior empobrecimento relativo dos países econòmicamente débeis é agravada pelo melhor conhecimento que esses países adquiriram dos níveis de vida material alheios.

Constantemente se confrontam dados estatísticos respeitantes à produção e ao consumo nas mais diversas nações. E, em face desses confrontos, os países pobres, como a «rana rupta» da fábula, mergulham num dramático complexo que os conduz muitas vezes a atitudes agressivas e reivindicativas em relação aos países ricos. Estes são levados, em defesa própria, a contribuir para tentar vencer a crise dos povos «subdesenvolvidos» ou «em via de desenvolvimento», através de subsídios e empréstimos favoráveis dos Estados poderosos, ou através de uma intensificação das relações comerciais. Tais atitudes dos Estados poderosos têm, porém, contribuído muitas vezes para atrair aos grandes centros económicos internacionais os trabalhadores mais qualificados («emigração dos cérebros») e até os minguados aforros dos países subdesenvolvidos, que só conseguem libertar-se do processo de crescente emprobrecimento relativo quando dispõem de riquezas naturais susceptíveis de concentrar capitais e mão-de-obra.

Muitos desses países «subdesenvolvidos», confundindo as causas com os efeitos e julgando que a riqueza advém necessàriamente da industrialização, procuram abandonar as actividades primárias (agricultura, pesca, extracção do subsolo) e orientar-se no sentido das actividades secundárias (indústrias transformadoras). E não poderá negar-se

que algumas vezes a prosperidade económica tem dependido de uma industrialização artificial, provocada, como aconteceu na Inglaterra. Mas o processo de industrialização provocada, artificial, só parece ter êxito quando ligado a um processo de domínio político. Nos Estados Unidos já deparamos com um processo de industrialização mais ou menos espontânea, baseada na prosperidade da agricultura e da pecuária, assim como no afastamento dos mercados europeus fornecedores de produtos acabados.

A referida extensão do «mundo económico» contribuiu para comunicar a muitos povos um acentuado cepticismo quanto aos valores transcendentes por esses mesmos povos aceites sem reserva há poucas dezenas de anos. E esse mesmo cepticismo veio dar maior relevo aos problemas económicos, pelo menos à face do entendimento daqueles para os quais o bem-estar material constitui o próprio fim do homem e de toda a sua acção. O crescimento indefinido do bem-estar material passou a ser — ao menos nalguns meios do maior relevo ao nível mundial — a meta a atingir por todos os países. Mas trata-se, pela sua própria natureza, de uma meta que nunca se alcança inteiramente, porque se vai afastando sempre, à medida que dela procuramos aproximar-nos.

A ideia de crescimento indefinido das produções e dos consumos, consequentemente do bem-estar material, levou alguns economistas, sobretudo norte-americanos, ao estudo da evolução provável da linha de tendência, ou «trend», que, calculada pelo processo matemático dos mínimos quadrados, na base das flutuações conjunturais, define o sentido do progresso económico. Mas esse mesmo estudo conduziu à tese da *estagnação económica*, ou da *maturidade económica*, formulada pelo keynesiano ALVIN HANSEN, a qual, a ser aceite, destruiria toda e qualquer ideia de crescimento económico indefinido.

O estado de «maturidade», ou de «estagnação», que já teria sido atingido pela economia norte-americana há trinta anos, representado por uma curva logística, em forma de S, cujo ramo superior tende para a horizontalidade, caracterizar-se-ia por um ritmo de progresso cada vez menor que conduziria a um plano estacionário de produções e consumos. Aquela maturidade, ou estagnação, encontraria a sua origem na diminuição da taxa de crescimento das populações, nos limites da expansão geográfica e nas reduzidas possibilidades das novas descobertas técnicas.

Admitidas as premissas em que se funda a tese da estagnação, seria possível estendê-la a todos os países capitalistas, ou a todos os países de alto nível de industrialização, embora cada um deles possa situar-se em momentos diversos da fase de maturidade.

Esta tese da estagnação, baseada em KEYNES, tem pontos de contacto estreitos com alguns dos postulados do pensamento de inspiração marxista; e, embora os factos verificados no decurso dos últimos vinte anos lhe não sejam inteiramente favoráveis, não merece ser desprezada liminarmente. A quebra das taxas de crescimento demográfico, sobretudo, constitui um elemento impressionante em apoio desta tese de ALVIN HANSEN. É de admitir que a mão-de-obra, cada vez mais rara, beneficie de remunerações progressivamente mais elevadas, as quais acabarão por desinteressar os empresários de novos investimentos.

Também a teoria do progresso económico do australiano COLIN CLARK não exclui um estádio de «maturidade», embora longínquo, posto que aquele progresso se processa através do desenvolvimento do sector terciário (1), em que os redimentos são decrescentes (2).

Importará salientar, em suma, que, embora se não disponha de elementos bastantes para negar a possibilidade de crescimento económico indefinido, também se não conhecem elementos suficientes para sustentar uma continuidade indefinida do crescimento económico.

As dúvidas acerca do crescimento económico indefinido e as reservas de muitos relativamente à admissibilidade de uma subordinação de todos os outros valores às razões económicas estão na base de uma reacção recente que, em nome dos fins do homem, rejeita a ideia para a qual o processo económico se justificaria por si mesmo. Segundo esta reacção «humanista», a Economia será essencialmente instrumental e, por consequência, subordinada a outros valores que a transcendem.

A afirmação da instrumentalidade e da subordinação da Economia poderá vir mesmo a permitir considerar superada a querela que contrapõe

---

(1) CLARK distinguiu três sectores económicos fundamentais: primário (agricultura e indústrias extractivas), secundário (indústrias transformadoras) e terciário (comércio, serviços pessoais, profissões liberais, etc.).

(2) Para maior desenvolvimento da tese da maturidade, vd. do autor *Ensaio sobre os Fundamentos da Previsão Económica*, p. 76 e segs.

o capitalismo ao socialismo. Um e outro concederam o primado ao económico; um e outro tendem a tornar o homem dependente da riqueza criada, quer esta se situe no plano individual quer no plano colectivo. Essa posição talvez seja ainda mais nítida em relação ao capitalismo, que parece situar o processo produtivo em plano cimeiro, independente, alheio a quaisquer outros valores. De tal modo que muitos, só por não aceitarem tal concepção, se têm aproximado das soluções socialistas, julgando não haver outras em alternativa.

21. Perspectivas da Ciência Económica

Nunca se agitaram tanto os problemas económicos como nos últimos tempos. A todos os níveis. Mas isso não significa — talvez antes pelo contrário — que a Ciência Económica se ache em condições de oferecer quanto se reclama dela.

A Ciência Económica, mesmo sem prejuízo de aproximação das realidades nas quais há-de colher elementos para a sua própria construção, tem de elaborar-se de modo a incluir-se num círculo lógico. De outro modo não se situaria no plano científico. Ora esse círculo lógico pressupõe uma definição rigorosa do seu objecto, relativamente ao qual, como sabemos, as dúvidas e controvérsias se têm acumulado, em grande parte por influência de exigências de ordem prática às quais os economistas vão cedendo.

São inegáveis os progressos da Ciência Económica; mas trata-se de progressos operados em termos sectoriais, do aperfeiçoamento dos instrumentos de análise, de estudo de mercados, de estrutura da empresa, etc. A síntese indispensável está por fazer. E é duvidoso que possa ser realizada num futuro próximo em termos satisfatórios, tanto pelas dificuldades que a própria realidade a analisar há-de oferecer como, sobretudo, pelo afastamento dos economistas do indispensável esforço de abstracção, do qual são constantemente apartados pelas preocupações de ordem prática para as quais se reclama a sua atenção, em termos de prejudicar o delineamento da Economia como ramo científico. Ninguém aceita já o esquema dos clássicos, que constituiu uma base

vigorosa daquele delineamento; mas nenhuma outra construção se lhe substituiu. KEYNES limitou-se à rejeição, com ele tornada definitiva, do referido esquema, e a rasgar perspectivas, insuficientemente exploradas. Quanto ao pensamento socialista, o seu rigor lógico é particularmente assinalável também no aspecto negativo, de crítica ao esquema clássico, não contendo elementos bastantes para a construção da Economia como disciplina científica (1).

As dificuldades notadas relativamente à construção de um esquema que se substitua ao clássico são de tal magnitude que levam até a formular a questão de saber se a Economia poderá considerar-se uma ciência universal, cujo objecto e cujo método não variem com o tempo e com as latitudes.

Com efeito, os fenómenos económicos puderam ser estudados nos séculos XVIII e XIX na base do pressuposto da atomicidade e da liberdade dos mercados, dado que cada sujeito económico exercia uma influência mínima em relação a esses mesmos mercados. Ora tal pressuposto não é admissível na actualidade, pelas pressões irresistíveis, pelo *efeito de domínio*, exercido por alguns sujeitos económicos sobre todos os outros (2).

Assim, enquanto o objecto de estudo da Economia no passado podia consistir num comportamento médio ou normal, actualmente esse objecto situar-se-á nos comportamentos de um número restrito de

---

(1) Talvez o aspecto mais trágico da vida contemporânea resida na crise simultânea do capitalismo e do socialismo. As próprias modificações operadas nas estruturas capitalistas apresentam-se frequentemente como tendo retirado ao socialismo a sua razão de ser. As burguesias têm perdido as suas características e as massas populares tendem a emburguesar-se, abandonando, assim, os ideais socialistas. A desproletarização do operário é um facto nos países altamente industrializados. O poder económico e, através dele, o poder político, tende a ser retirado aos capitalistas, mas em proveito de uma nova classe, de dirigentes de empresas, não detentores de capital, não proletários, e que não parecem dispostos a ceder ao proletariado os poderes retirados aos capitalistas. (Vd. J. BURNHAM — *L'Ére des Organisateurs* (trad. franc.). — Paris, 1947.

(2) O «efeito de dominio» foi especialmente analisado pelo economista francês FRANÇOIS PERROUX (Vd. *Esquisse d'une théorie de l'economie dominante*, in «Économie Appliquée», 1948, pp. 243 e segs.; *L'Économie du XX*[s] *Siècle*, 3.ª ed., 1969, pp. 61 e segs.

sujeitos económicos dominantes. E esta mutação tem já deslocado muitas vezes a investigação económica quanto ao plano metodológico em que assenta. Mas, sendo assim, bem poderá também acontecer, na base de outras mutações institucionais, que, no futuro, venha a variar, mais uma vez, o objecto da Economia e, consequentemente, o método a ele melhor adaptado.

Ora se o processo económico depende do condicionalismo institucional, torna-se duvidoso que a Economia possa conceber-se como ciência independente.

É de prever que, nos próximos anos, os progressos da Ciência Económica continuem a manifestar-se apenas em sectores particulares (moeda, mercados, organização empresarial, etc.). Mas importa ter presente a necessidade de vencer a crise lógica, e ideológica, em que a Ciência Económica se debate na actualidade, a qual só parece poder dominar-se através de tentativas que venham a ser empreendidas no sentido de situar hieràrquicamente os princípios económicos nos quadros institucionais das sociedades. Talvez dentro destes quadros se possa então construir um esquema económico lógico, válido ao menos para determinado tipo estrutural. Sem prejuízo, como é evidente, do aproveitamento de princípios que, por derivarem da natureza dos homens ou da natureza das coisas, hão-de ser comuns aos mais diversos tempos e lugares.

BIBLIOGRAFIA

Fortunato de Almeida — *Subsídios para a História Económica de Portugal* — Porto, 1920.

Moses Amzalak — *Anciens Économistes Portugais* — Lisboa, 1940.

As Teorias Monetárias do Padre João de Mariana — Lisboa, 1944

Frei João Sobrinho e as Doutrinas Económicas da Idade Média — Lisboa, 1945.

Les Doctrines Physiocratiques au XVIII et au début du XIX Siècles au Portugal, in «Mélanges René Gonnard» — Paris, 1946.

O Pensamento Económico em Portugal na Idade Média — Lisboa, 1958.

O Pensamento Económico de Cícero — Lisboa, 1958.

Avdakow e Polianski — *Historia Economica de los Paises Capitalistas* (trad. esp.). — México, 1965.

João Lúcio de Azevedo — *Épocas de Portugal Económico* — Lisboa, 1929.

Elementos para a História Económica de Portugal — Lisboa, 1967

William J. Barber — *A History of Economic Thought* — Londres, 1967.

Alain Barrère — *Théorie Économique et Impulsion Keynésienne* — Paris, 1952.

Robert Bordaz — *La Nouvelle Économie Soviétique* — Paris, 1960.

Felix Cadet — *Pierre de Bois Guilbert* — Paris, 1871.

Bento Carqueja — *Economia Política,* vol. I — Porto, 1926.

John Clapham — *A Concise Economic History of Britain* — Cambridge, 1949.

Shepard B. Clough — *The Rise and Fall of Civilization* — Nova Iorque, 2.ª ed., 1957.

Luigi Cossa — *Histoire des Doctrines Économiques* (trad. franc.) — Paris, 1899.

H. M. Croome e R. J. Hammond — *The Economy of Britain* — Londres, 1938.

Henri Denis — *Histoire de la Pensée Économique* — Paris, 1966.

M. Dureau de la Malle — *Économie Politique des Romains* — Paris, 1840.

Amintore Fanfani — *Poemi Omerici ed Economia Antica* — Milão, 1960.

Denise Flouzat — *Économie Contemporaine* — Paris, 1972.

André Garrigou - Lagrange — *Systèmes et Structures* — 3.ª ed. — Paris, 1971.

Charles Gide e Charles Rist — *Histoire des Doctrines Économiques depuis les Physiocrates jusqu'à nos jours,* 7.ª ed. — Paris, 1947.

René Gonnard — *La Conquête Portugaise — Découvreurs et Économistes* — Paris, 1947.

Histoire des Doctrines Économiques — Paris, 1949.

Paul Guiraud — *Études Économiques sur l'Antiquité* — Paris, 1905.

Fritz M. Heichelheim — *An Ancient Economic History,* 3.ª ed., — Leyden, 1968-1970.

Robert Heilbroner — *The Great Economists* — Londres, 1955.

Émile James — *Histoire de la Pensée Économique au XXème Siècle* — Paris, 1955.

Karataev, Ryndina, Stepanov e outros — *Historia de las Doctrinas Economicas* (trad. esp.) — México, 1964.

Ibn Khaldûn — *The Muqaddimah* (trad. ingl.), 2.ª ed. — Londres, 1967.

Fritz Krause — *Vida Económica de los Pueblos* (trad. esp.) — Barcelona, 1932.

José Frederico Laranjo — *Economistas Portugueses,* in «Instituto», vols. XXIX, XXXI e XXXII.

João Pinto da Costa Leite (Lumbrales) — *A Crise Actual do Pensamento Económico* — Lisboa, 1961.

Jean-Philippe Lévy — *L'Économie Antique* — Paris, 1969.

José Calvet de Magalhães — *História do Pensamento Económico em Portugal,* in «Boletim de Ciências Económicas» vols. VIII, IX, X, XI e XII.

André Marchal — *La Conception de l'Économie Nationale chez les Mercantilistes Français* — Paris, 1931.

Systèmes et Structures Économiques — Paris, 4.ª ed., 1969.

Pedro Soares Martínez — *Ensaio sobre os Fundamentos da Previsão Económica,* Lisboa, 1956.

O Pensamento Islâmico e a Expansão Socialista — Lisboa, 1970.

Manual de Direito Corporativo — Lisboa, 3.ª ed., 1971.

Karl Marx — *Oeuvres* — Paris, vol. I, 1965; vol. II, 1968.

Gerald M. Meier e Robert E. Baldwin — *Economic Development-Theory, History, Policy,* 7.ª ed. — Nova Iorque, 1966.

Maurice Niveau — *Histoire des Faits Économiques Contemporains* — Paris, 1966.

Bertrand de Nogaro — *Le Développement de la Pensée Économique* — Paris, 1944.

Alec Nove — *An Economic History of the USSR* — Londres, 1969.

Nicolau Oresme — *De Moneta* — Londres, 1956.

François Perroux — *L'Économie du XX^e^ Siècle,* — Paris, 3.ª ed., 1969.

André Piettre — *Les Trois Ages de l'Économie* — Paris, 1955.

Pensée Économique et Théories Contemporaines, — Paris, 4.ª ed., 1966.

Gaëtan Pirou — *Les Nouveaux Courants de la Théorie Économique aux États-Unis* — Paris, 1939.

Les Doctrines Économiques en France depuis 1870 — Paris, 1946.

Louis Pommery — *Aperçu d'Histoire Économique Contemporaine* — Paris. tomo I, 1946, tomo II, 1952

Hubert Richardot e Bernard Schnapper — *Histoire des Faits Économiques* — Paris, 2. ed. 1965.

Joan Robinson — *Economic Heresies* — Cambridge, 1970.

W. W. Rostow — *The Stages of Economie Growth* — Cambridge, 1960.

G. Salvioli — *Le Capitalisme dans le Monde Antique* (trad. franc.) — Paris, 1906.

Joseph A. Schumpeter — *History of Economic Analysis* — Nova Iorque, 1954.

Harry Schwartz — *The Soviet Economy since Stalin* — Londres, 1965.

George Soule — *Ideas of the Great Economists* — Nova Iorque, 1952.

Othmar Spann — *Types of Economic Theory* (trad. ingl.) — Londres, 1930.

Henry William Spiegel — *The Development of Economic Thought* — Nova Iorque, 1964.

Ernest Teilhac — *Histoire de la Pensée Économique aux États-Unis au XIXème Siècle* — Paris, 1928.

Xavier Treney — *Les Grands Économistes des XVIII^e^ et XIX^e^ siècles,* 3.ª ed. — Paris.

Richard Thurnwald — *L'Économie Primitive* (trad. franc.) — Paris, 1937.

Valentin Vazquez de Prada — *Historia Economica Mundial* — Madrid, 2.ª ed. vol. I, 1966 — vol. II, 1968.

Alban de Villeneuve-Bargemont — *Histoire de l'Économie Politique* — Bruxelas, 1839.

Francesco Vito — *Economia e Personalismo* — Milão, 1949.

CAPÍTULO V

BASE DEMOGRÁFICA DA VIDA ECONÓMICA

1. *Os fenómenos económicos e a sua base demográfica*
2. *O interesse dos economistas pelos problemas demográficos: integração das teorias da população na economia política; pressupostos demográficos das teorias do salário*
3. *O desenvolvimento da população mundial: factores de que depende*
4. *Natalidade, mortalidade, saldos fisiológicos e saldos líquidos*
5. *A quebra das taxas de natalidade e de mortalidade; o envelhecimento das populações*
6. *A elevação das taxas de natalidade depois da última guerra mundial*
7. *Previsões estatísticas sobre a evolução demográfica*
8. *Representação gráfica de uma população: a pirâmide de idades*
9. *Fecundidade: taxas brutas e líquidas de fertilidade e de reprodutividade*

10. *Masculinidade, nupcialidade, letalidade e morbilidade*
11. *Concentração demográfica: a densidade da população e o urbanismo*
12. *Evolução histórica da população portuguesa*
13. *Alguns dados sobre a actual posição demográfica portuguesa*
14. *Emigração e imigração*
15. *Tendências da emigração portuguesa*
16. *A imigração em Portugal*

1. Os fenómenos económicos e a sua base demográfica

As questões económicas têm sempre na sua base problemas demográficos, porquanto, embora seja lògicamente admissível construir um sistema económico em torno do homem isolado, não é esse sistema económico que nos interessa estudar, mas sim o que coloca o homem na sua situação normal, integrado em grupos sociais.

O homem é, ao mesmo tempo, agente de produção e consumidor. E, como nós não consideramos esse homem isolado, mas o homem integrado em sociedade, resulta que temos de considerar também os grupos sociais como produtores e como consumidores.

Ora, a demografia é, precisamente, segundo a definição de Achilles Guillard, autor que chamou a atenção para os estudos demográficos numa obra publicada em 1885 *(Éléments de Statistique Humaine et Démographie Comparée)*, «a história natural e social da espécie humana; o conhecimento estatístico das populações, dos seus movimentos gerais, do seu estado físico, civil, intelectual e moral».

Abstraindo dos aspectos que nesta definição levam longe de mais o conceito de demografia, ainda encontramos nela este fulcro amplamente aceitável: a demografia é o estudo das populações, do desenvolvimento dos grupos humanos.

Assim, porque nos interessa especialmente aqui a economia dos grupos humanos, vemos que os movimentos demográficos dominam todo o processo económico, porque estão na base da produção e do consumo.

2. O interesse dos economistas pelos problemas demográficos: integração das teorias da população na economia política; pressupostos demográficos das teorias do salário

Não obstante, nem sempre os economistas deram o devido relevo à demografia, sem deixarem, no entanto, de reconhecer a importância dos problemas da população como base dos problemas económicos.

Os mercantilistas chamaram a atenção para a importância do desenvolvimento das populações no incremento da riqueza dos povos. E as sangrias demográficas que Portugal sofreu durante o século XVI suscitaram o interesse de alguns dos nossos pensadores para este problema do desenvolvimento da população. Trataram particularmente do assunto SEVERIM DE FARIA nas suas *Notícias sobre Portugal* e D. LUIS DA CUNHA no seu *Testamento Político.*

No entanto, os vários autores que, antes do século XIX, reconheceram a importância dos problemas demográficos não os incluíram numa teoria económica geral. Foi com a obra de MALTHUS que as teorias da população por ele formuladas se integraram realmente num sistema económico. E vê-se a influência dessa integração no pensamento da escola clássica inglesa.

Assim, a teoria do salário formulada por RICARDO, como a teoria do salário formulada por STUART MILL e designada por «teoria do fundo dos salários», assentavam fundamentalmente em concepções demográficas, que levaram a uma construção para a qual o salário estava necessàriamente limitado, porque, se em determinada época, se em determinada geração, os salários subissem para além de certos limites, os operários passariam a constituir famílias mais numerosas, de tal modo que na geração seguinte a oferta de trabalho seria muito superior àquela que se tinha verificado na geração antecedente. E como,

para RICARDO e para STUART MILL, o trabalho era uma simples mercadoria, essa maior oferta de trabalho iria determinar uma quebra do salário. Assim, se numa geração, por qualquer motivo, tivessem aumentado os salários para além de um mínimo fatal, os operários, dispondo de um rendimento maior, procurariam constituir famílias mais numerosas; na geração seguinte os filhos desses operários constituiriam uma maior reserva operária e, por conseguinte, uma maior oferta de trabalho no mercado, que determinaria uma nova quebra de salário. Portanto, qualquer alteração no nível dos salários não poderia ser continuada; teria de ser esporádica. Tal era a concepção que dominava as teorias do salário enunciadas pelos clássicos e que, como se vê, dependia ìntimamente de razões demográficas.

Este entendimento foi criticado em 1844 por LAING, o qual defendeu uma teoria, então considerada revolucionária, segundo a qual a uma subida de nível de vida corresponde um abaixamento de natalidade

LAING sustentou que, quando o nível de vida subia, quando os salários subiam, se notava uma tendência, não para o desenvolvimento da população, não para a constituição de famílias mais numerosas, mas, antes pelo contrário, para uma queda demográfica, para a constituição de famílias mais reduzidas. Esta mesma tese foi sustentada por THORNTON, e, em fins do século passado, por um autor francês cuja obra alcançou uma grande popularidade, ARSÉNE DUMONT, que formulou a sua conhecida teoria da «capilaridade social». Segundo esta teoria, sempre que nenhuma barreira obste à elevação social dos indivíduos, eles procurarão atingir uma posição superior e procurarão para isso constituir pequenas famílias, porque um número elevado de filhos não lhes permitiria realizar as suas aspirações. É assim que, em termos muito simples, se pode expor a teoria da «capilaridade social», tal como foi apresentada por ARSÈNE DUMONT.

3. O desenvolvimento da população mundial: factores de depende

As teses de LAING, THORNTON e ARSÈNE DUMONT, parecem amplamente confirmadas pelos fenómenos demográficos posteriores a 1870.

No entanto, nota-se que, no seu conjunto, o Mundo não revela um decréscimo de população, apesar de, confirmando a tese dos autores citados, se verificar a partir de 1870 uma nítida quebra de natalidade, pelo menos em grande parte atribuível ao aumento do nível de vida.

Calcula-se que a população mundial em 1650 fosse de 515 milhões de habitantes. Ora em 1900 a população mundial era de 1595 milhões. Portanto, do século XVII para o fim do século XIX, a população mundial tinha pelo menos triplicado. E, segundo os dados fornecidos pelo Anuário Demográfico das Nações Unidas, a população mundial atingiu, em 1920, 1 813 milhões; em 1930, 2 015 milhões; em 1940, 2 249 milhões; em 1950, 2 509 milhões; e em 1960, 3 010 milhões.

Vê-se, pois, que, em números absolutos, não se tem verificado uma quebra da população mundial. Isso deve-se, em grande parte, à circunstância de haver países em que o nível de vida não tem subido e em que, por consequência, não se nota esse decréscimo de natalidade; além de que, entretanto, têm, baixado as taxas de mortalidade.

Ora o desenvolvimento demográfico depende, como é óbvio, da conjugação de dois fenómenos: a natalidade e a mortalidade.

4. Natalidade, mortalidade, saldos fisiológicos e saldos líquidos

Designa-se por «taxa de natalidade» o número de nascimentos por mil habitantes verificados no período de um ano. Assim, quando dizemos que a taxa de natalidade portuguesa, em 1970, foi de 17,82, queremos com isso significar que, por cada 1 000 habitantes, nasceram em Portugal nesse ano 17,82 indivíduos (1).

O outro fenómenos de que depende o crescimento da população é o da mortalidade, que se traduz pelo número de óbitos anuais por

---

(1) Sendo as taxas de natalidade e de mortalidade valores ideais, compreende-se que elas possam exprimir centésimas de indivíduos.

mil habitantes. Assim, se se diz que a taxa de mortalidade portuguesa, em 1970, foi de 9,6, isso significa que por cada mil habitantes se verificaram em Portugal naquele ano 9,6 mortos.

A diferença entre o número de nados-vivos e o de óbitos, num certo período e num dado lugar — pelo que respeita à natalidade, também na determinação dos nascimentos se conta apenas com os nados-vivos — constitui o «saldo fisiológico». É deste saldo fisiológico que depende o desenvolvimento da população.

O saldo fisiológico em Portugal foi no ano de 1970 de 79 798 vidas. Quer dizer que em 1970 houve mais 79 798 nascimentos do que óbitos, ou seja, que em 1970 a população portuguesa aumentou de 79 798 habitantes.

No entanto, considerando o desenvolvimento da população de um país, não bastará ter em conta a diferença entre os nados-vidos e os mortos para calcular o aumento da população; deverá ter-se em conta também a diferença entre a emigração e a imigração, isto é, entre o número de pessoas que saíram do território com intenção de se fixarem no estrangeiro e o número de indivíduos que, vindos do estrangeiro, entraram no país com intenção de nele se fixarem.

Por isso, nas estatísticas demográficas portuguesas se considera, além do saldo fisiológico, o chamado «saldo líquido», que já tem em conta a saída de emigrantes e o número de emigrantes retornados. Com efeito, no cálculo do saldo líquido, as estatísticas portuguesas não estabelecem a diferença entre os emigrantes e os imigrantes, consideram apenas as emigrações e os emigrantes retornados. Tem-se em conta, na correcção do saldo fisiológico, o número de indivíduos que abandonaram o país e o número de portugueses que, tendo em certa altura abandonado o país, a ele regressaram. Assim, em relação a 1970, sendo o saldo fisiológico de 79 798, o número de emigrantes de 66 369 e o número de emigrantes retornados de 957, o saldo líquido foi de 14 395 habitantes.

Conhecidos os fenómenos que fundamentalmente influem no desenvolvimento da população — a natalidade e a mortalidade — vejamos quais as tendências gerais que estes fenómenos hoje revelam.

5. A quebra das taxas de natalidade e de mortalidade; o envelhecimento das populações

A partir de 1870, e sobretudo a partir da Primeira Grande Guerra Mundial, nota-se uma tendência para o decréscimo da natalidade, tendência que foi designada por «Lei do Maine», do nome do Estado norte-americano onde essa tendência primeiro se verificou.

Começou por julgar-se que se tratasse de um fenómeno apenas local, mas em breve se notou a sua generalização. Desde a depressão económica iniciada em 1929, sobretudo, o fenómeno assumiu proporções alarmantes.

Procuraremos oferecer, através de um simples quadro, o sentido da evolução das taxas de natalidade, na Europa e na América do Norte, durante os anos que precederam a II Guerra Mundial.

	1920-24	1937
França	19,9	15
Alemanha...	23,1	18,8
Grã-Bretanha	21,7	15,3
Itália...	30,1	22,9
Portugal	33	26,7
Estados Unidos	22,8	17,1
Canadá	28,2	20

Ao iniciar-se a II Guerra Mundial, só a China, os países árabes e alguns Estados da América do Sul mantinham excepcionais taxas de natalidade, de 30, 40 e mais ainda.

Ao mesmo tempo deu-se também um acentuado movimento de baixa da mortalidade.

Assim, os movimentos demográficos de 1870 para cá, mas sobretudo a partir da Primeira Grande Guerra Mundial, revelam, por um lado, um decréscimo da natalidade, por outro lado, um decréscimo da mortalidade. E esta coincidência dá por vezes a ilusão de que a população não diminui, porquanto, em virtude da mortalidade também ter baixado, os saldos fisiológicos podem manter-se relativamente elevados. Mas tal coniugação determina, como já vamos ver, uma substituição de populações jovens por populações velhas.

Consideremos, em relação aos mesmos anos de 1920-1924, por um lado, e 1937 por outro, a evolução das taxas de mortalidade em vários países.

	1920-24	1937
França	17,3	15,3
Alemanha	13,9	11
Grã-Bretanha	12,5	12,6
Itália...	17,5	14,3
Portugal	21,5	15,8
Estados Unidos	12	11,3
Canadá	12,3	10,3

Esta evolução — por um lado, abaixamento da natalidade, por outro, abaixamento da mortalidade — deu lugar a um fenómeno de envelhecimento das populações, isto é, a uma elevação da percentagem de habitantes de idade avançada. E tal fenómeno suscita problemas muito sérios: diminuição do rendimento do trabalho, excessivo peso das reformas no rendimento nacional, quebra do espírito de iniciativa, etc. Ainda há quem cite outros inconvenientes, já não de ordem económica mas de ordem política. Por exemplo, os partidos políticos de intuitos reformistas têm considerado esta evolução demográfica como muito inconveniente, porquanto a massa eleitoral passa a ser constituída, em grande percentagem, por indivíduos de idade avançada, com concepções políticas demasiado conservadoras, que tentam impedir a realização de reformas sociais profundas.

A baixa da natalidade pode explicar-se através de vários factores. Satisfaz em larga medida a explicação dada por ARSÈNE DUMONT através da sua teoria da capilaridade social. Mas esta teoria tem de ser completada tendo em vista a quebra do espírito de religiosidade, que noutros tempos dominava as populações, as transformações dos hábitos familiares, especialmente aqueles que levaram a mulher a desempenhar funções activas na vida económica, o desenvolvimento das práticas anticoncepcionais, etc. A baixa da mortalidade, por outro lado, explica-se pelos progressos da higiene e da medicina, pela redução do número de horas de trabalho, pela elevação do nível de vida das classes operárias.

6. A elevação das taxas de natalidade depois da última Guerra Mundial

No entanto, pelo que respeita à natalidade verificou-se depois da Guerra um movimento de sentido diverso do anterior. Durante e depois da última Guerra Mundial, as taxas de natalidade aumentaram de novo; e atribui-se esse novo aumento, em parte, à prosperidade económica, especialmente nos Estados Unidos e no Canadá, explicação que não se ajusta à teoria da capilaridade social. Há também quem explique esse novo acréscimo das taxas de natalidade pelo receio de morrer nos campos de batalha e pelo desejo de procurar assegurar uma imortalidade terrena através da descendência. Outros factores ainda se poderiam apontar.

O quadro seguinte oferece uma visão das novas tendências esboçadas quanto às taxas de natalidade.

	1945-49
França	20,3
Alemanha Ocidental	16,9
Grã-Bretanha	18,3
Itália...	21,1
Portugal	25,6
Estados Unidos	23,4
Canadá	27

Assim, no após-guerra, é nítido, de uma maneira geral, o movimento no sentido da recuperação das taxas de natalidade. E este movimento tem-se mantido, até recentemente, sobretudo na América do Norte. Na Europa, porém, embora as taxas de natalidade se mantenham, de uma maneira geral, superiores às do período imediatamente anterior à última Grande Guerra, os dados respeitantes aos anos mais próximos revelam novas quebras da natalidade, nomeadamente em França, na Itália e em Portugal.

	1955-59	1969
França	18,4	16,7
Alemanha Ocidental	16,9	15
Grã-Bretanha	16,4	16,6
Itália...	18	17,6
Portugal	24,2	19,8
Estados Unidos	24,6	17,7
Canadá	27,8	17,6

7. Previsões estatísticas sobre a evolução demográfica

Têm-se realizado em matéria de população algumas extrapolações estatísticas de interesse. Embora conhecendo os perigos das extrapolações, devemos meditar um pouco sobre algumas previsões demográficas que se tentaram, pelo que respeita à população de vários países.

Num trabalho de NOTSTEIN, publicado pela Sociedade das Nações em 1944, previa-se que a população da Grã-Bretanha em 1970 fosse apenas de 37 milhões; quer dizer, a população britânica diminuiria de 41 milhões em 1940, para 37 milhões em 1970. A população da França diminuiria, igualmente, de 41 milhões em 1940 para 37 milhões trinta anos depois. A população da Itália, pelo contrário, aumentaria entre 1940 e 1970, de 39 ou 40 milhões para 49 milhões, enquanto a população sueca, que em 1940 quase atingia os 7 milhões de habitantes, iria baixar em 1970 para 5,8 milhões. Nessa mesma altura, previa NOTSTEIN que a população soviética seria de 251 milhões de habitantes. Na actualidade já é possível apreciar a falência de tais previsões, em parte por influência da imigração de elementos estranhos, pois em 1969 a população inglesa atingiu 55 milhões, a população francesa 50 milhões e a população sueca 7,9 milhões. Contudo, em relação à Itália e à Rússia, as realidades actuais não se afastam muito das referidas previsões, posto que em 1969 a população italiana era de 53 milhões e a russa de 240 milhões.

SAMUELSON e JOSEPH DAVIES calcularam também, por processos de extrapolação, qual seria a população dos Estados Unidos e da Rússia em 1970: embora se previsse, entre 1940 e 1970, um aumento da população norte-americana, no entanto esse aumento seria muito reduzido em comparação com o desenvolvimento demográfico soviético. E, assim, em 1970, a população dos Estados Unidos seria, segundo essas previsões, de 175 milhões de habitantes, a par dos 251 milhões que se previam para a União Soviética. Também quanto aos Estados Unidos tais previsões se mostram relativamente satisfatórias, pois que em 1969 a sua população era de 203 milhões.

Têm-se considerado medidas várias no sentido de contrariar o abaixamento da natalidade, como as subvenções a famílias numerosas, a concessão de voto plural aos chefes de famílias numerosas, etc. No

entanto, não parece que seja possível conseguir uma elevação satisfatória das taxas de natalidade sem uma reforma dos costumes, a qual, naturalmente, não se improvisa.

A análise destes fenómenos demográficos causa sérias apreensões pelo que respeita particularmente ao futuro da raça branca, porquanto é nesta que se verifica sobretudo a quebra da natalidade (1) e o decréscimo da mortalidade. Dir-se-ia, que, cansado de civilização, esgotado por um esforço de aperfeiçoamento de alguns milénios, o homem branco se recusa a realizar a sua missão de perpetuar a própria espécie. Parece ser o que resulta do confronto das seguintes taxas de natalidade referidas a 1960-68:

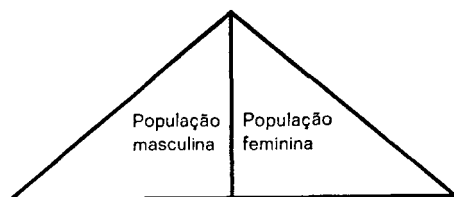
Mundial	34
Africana	45
Americana	31
Asiática	38
Europeia	18
Oceânica	26
Russa	20

Segundo um estudo publicado pela O. N. U. em 1958, admite-se que, no ano 2000, seja o seguinte o quadro da população mundial:

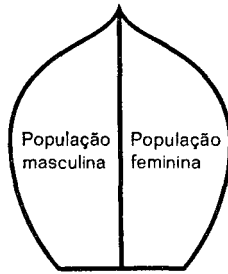
	Milhões
Europa (excluída a U. R. S. S.)	592
U. R. R. S.	395
América do Norte	544
América do Sul...	432
África	663
Ásia (excluída a U. R. S. S.)	4 250
Oceânia	30

(1) Na África do Sul, por exemplo, enquanto a taxa de natalidade da população branca era, em 1966, de 23,7, a da população negra era de 43,6 e a da população de origem asiática de 31,9. E em relação à União Indiana admite-se que a sua taxa de natalidade seja superior a 41, embora os dados disponíveis não sejam seguros. O Paquistão mantém taxas de natalidade de 50, a Formosa de 30, julgando-se que sejam bastante elevadas também as da China Continental.

8. Representação gráfica de uma população: a pirâmide de idades

Nos últimos anos, como já observámos, nota-se na Europa e na América do Norte uma recuperação das taxas de natalidade; mas essa recuperação não parece suficiente para evitar o envelhecimento das populações, que pode ser fatal para certos povos. Esse envelhecimento apresenta-se-nos com nitidez através da representação estatística que se designa por «pirâmide de idades».

Num sistema de eixos cartesianos, marcamos no eixo dos *yy* as várias idades da população: 1 ano, 2 anos, ... 5 anos, ...; no eixo dos *xx* marcamos o número de habitantes que corresponde a cada uma daquelas idades, ou seja, o segmento proporcional ao número de habitantes de 1 ano, 2 anos ... até 100 anos, ou mais, de idade. Considera-se também nesta pirâmide de idades, convencionalmente, do lado esquerdo a população masculina e do lado direito a população feminina.

Tratando-se de uma população que está progredindo normalmente, a figura geométrica resultante da intersecção dos prolongamentos dos segmentos representativos das idades e da massa da população que corresponde a cada idade, é a de uma pirâmide.

Mas, se tentarmos essa representação gráfica em relação a uma população que não se esteja a desenvolver normalmente, cuja natalidade seja insuficiente para assegurar, nas próximas gerações, a mesma massa demográfica, a representação será a que mostra a figura seguinte.

Em vez de a grande massa demográfica ser constituída pelas idades mais baixas — 1, 2, 3, ... 5, ... 10 anos — é-o pelas idades médias de 30, 40, 50 anos de idade. Porquê? Porque os indivíduos que têm hoje nesses países 30, 40, 50 anos de idade nasceram ainda em épocas em que as taxas de natalidade não eram tão baixas. Por outro lado, como a mortalidade vem baixando, também se verificam taxas de mortalidade mais baixas nas idades mais avançadas.

Compreende-se também, através desta representação da pirâmide de idades, que as taxas de natalidade relativamente elevadas dos últimos anos não oferecem garantias bastantes pelo que respeita ao desenvolvimento demográfico dos países europeus. Porque as taxas de natalidade são calculadas em relação a toda a massa da população; ora como a pirâmide de idades se nos apresenta sob aquela segunda forma, resulta que a grande massa da população nesses países é constituída precisamente por aqueles indivíduos que se acham em idades de procriar, o que determina que as taxas de natalidade se apresentem em relação a esse total da população bastante elevadas, porque precisamente aquelas camadas da população que já estão mais reduzidas não contribuem para a taxa de natalidade. Trata-se das crianças e dos indivíduos de idade mais avançada.

Tem-se procurado acrescentar aos dados demográficos respeitantes à natalidade e à mortalidade, os da «fecundidade», a fim de melhor se apreciarem as possibilidades de desenvolvimento de uma população.

9. Fecundidade; taxas brutas e líquidas de fecundidade e de reprodutividade

A fecundidade é a relação existente entre o número de nados-vivos, num determinado momento, e o número de habitantes em idade de procriar.

É claro que esta determinação do número de habitantes em idade de procriar tem de fazer-se por uma forma um tanto ou quanto arbitrária. Assim, os técnicos de estatísticas demográficas têm calculado essas idades de indivíduos em idade de procriar variando para os homens entre os 15 e os 60 anos e para as mulheres entre os 15 e os 49. Com efeito, este conceito de fecundidade tanto pode dizer respeito à população feminina como à masculina, embora quando nos referimos pura e simplesmente a fecundidade ou a taxas de fecundidade tenhamos em vista a fecundidade feminina. É essa sobretudo que interessa.

Se calcularmos a fecundidade em relação às mulheres de cada grupo de idades entre os 15 e os 49, anos, obteremos «taxas de fertilidade». Assim, teremos uma taxa de fertilidade em relação às mulheres com idade variando entre os 15 e os 19 anos; teremos uma taxa de fertilidade em relação às mulheres com idade entre os 20 e os 24 anos, e assim por diante. Se calcularmos a fecundidade em relação a todas as mulheres em idade de procriar, dos 15 aos 49 anos, obteremos a «taxa de reprodutividade».

Há ainda que estabelecer uma destrinça entre as taxas brutas de fertilidade e de reprodutividade e as taxas líquidas de fertilidade e de reprodutividade. As primeiras exprimem apenas a relação entre o número de mulheres num certo grupo de idade e o número de nados-vivos num certo ano.

Para avaliar a capacidade demográfica de uma população, torna-se necessário saber, em relação a uma mulher que tem hoje 15, 16, 17, 18, 19 anos, qual será a sua fecundidade até aos 49 anos. E, por isso, torna-se necessário introduzir uma correcção no cálculo desta taxa de fertilidade e de reprodutividade, correcção que se realiza pela introdução de um «coeficiente de sobrevivência», isto é, um coeficiente que exprime a probabilidade de a mulher que hoje tem 15 ou 16 anos chegar aquele limite de idade dentro do qual ela ainda tem, normalmente, capacidade de procriar.

Quando a taxa líquida de reprodutividade é igual a um, a população pode dizer-se em equilíbrio. Cada geração assegurará a sua completa substituição pela geração seguinte.

10. Masculinidade, nupcialidade, letalidade e morbilidade

A chamada «lei da masculinidade» diz-nos que o número de nascimentos de varões é superior ao de nascimentos de fêmeas numa certa proporção.

Este fenómeno é bastante geral e tem-se verificado nas mais diversas regiões e raças. Por cada 106 indivíduos do sexo masculino que nascem verificam-se 100 nascimentos de indivíduos do sexo feminino. Esta é a proporção à escala mundial. No nosso país, nos últimos anos, esta proporção tem variado entre 105 e 109. As razões deste fenómeno da masculinidade ainda hoje parece não estarem apuradas.

Pode afigurar-se-nos estranho que, verificando-se um número de nascimentos de indivíduos do sexo masculino superior ao de nascimentos de indivíduos do sexo feminino, a população feminina seja superior à masculina; mas isso explica-se pelo facto de a mortalidade masculina ser bastante superior à feminina, e sobretudo nas idades mais baixas.

A «nupcialidade» é a relação entre o número de casamentos e o número de habitantes de um país. Este conceito tem bastante importância, a ponto de alguns autores terem procurado, através dele, avaliar o nível de bem-estar material de um país. De certo modo, também as taxas de nupcialidade nos podem dar uma ideia acerca do nível moral de um país.

Os conceitos de «letalidade» e «morbilidade» respeitam ao estado de sanidade física de uma população. A «letalidade» é a relação entre o número de casos verificados de uma doença e o de óbitos que essa doença ocasionou num certo período. O conceito de «morbilidade» estabelece a relação entre o número de casos de uma doença, a sua duração e o número de habitantes.

A estes vários conceitos correspondem também taxas estatísticas: taxa de nupcialidade, taxa de letalidade e taxa de morbilidade.

11. Concentração demográfica: a densidade da população e o urbanismo

O fenómeno da concentração demográfica diz respeito ao maior ou menor afastamento dos indivíduos que vivem em grupos sociais e constituem estes. E a maior ou menor concentração demográfica exprime-se pelo conceito estatístico de «densidade demográfica» ou «densidade da população». A densidade da população é a relação existente entre o número de habitantes e a superfície de um país.

Com este fenómeno da concentração demográfica prende-se o fenómeno demográfico e económico designado por urbanismo. O urbanismo corresponde a um fenómeno de decréscimo da população rural e a um alargamento demográfico dos centros urbanos.

E interessante estudar as causas e os efeitos do decréscimo da população rural, da concentração de habitantes nas cidades, fenómeno que se tem designado por «corrente rústico-urbana». As causas desta atracção das cidades sobre a população rural residem sobretudo nas expectativas de facilidades que as cidades oferecem ao camponês.

O homem do campo está convencido de que nos meios rurais não pode dispor das comodidades de que poderá usufruir nos centros urbanos, nem alcançar o mesmo nível de salários. Por isso, procura deslocar-se para a cidade e aí fixar a sua residência.

Como se pode imaginar, este fenómeno do urbanismo, do desenvolvimento das cidades, levanta problemas graves, de ordem económica, sanitária, política e social. Tem-se procurado remediar os males que esta corrente rústico-urbana determina para a vida das nações, chegando a preconizar-se, há bastantes dezenas de anos, um romântico «regresso à terra». Contudo, este regresso à terra não pode assentar pròpriamente na exaltação da beleza idílica dos campos mas na desconcentração das indústrias, numa equilibrada protecção dos preços agrícolas e na distribuição pelas diversas zonas geográficas dos ade-

quados elementos de protecção social. Assim, a falta de policiamento, a falta de escolas, a falta de apoio sanitário, contribuem muitas vezes para o êxodo das populações rurais (1).

Por outro lado, a corrente rústico-urbana poderá ser também contrariada pela difusão nos centros rurais de certas comodidades que os homens do campo vão buscar às cidades. O abasteçimento de água nos meios rurais, a electrificação, a radiodifusão e a televisão parece estarem destinados a desempenhar um largo papel nesse sentido. No pressuposto, evidentemente, de que os condicionalismos não reclamem o total, ou quase total, despovoamento dos campos, hipótese que só poderia ser considerada se a técnica oferecesse meios de prescindir dos produtos agrícolas.

12. Evolução histórica da população portuguesa

O desenvolvimento histórico da população portuguesa apresenta inegável interesse.

Segundo o primeiro censo realizado em Portugal, em 1527, a população do Continente era nesse ano de 1 120 000 habitantes. Note-se que há elementos para pensar que antes do século XVI a população portuguesa fosse bastante superior. Em 1527, a população portuguesa já tinha sido dizimada pela expansão ultramarina.

Em 1636, a nossa população não tinha aumentado; antes pelo contrário, pois nesse ano ela era de 1 100 000 habitantes. Através do prosseguimento da nossa acção no Oriente, da colonização do Brasil

---

(1) A título exemplificativo referir-se-á que, segundo os dados fornecidos pelo Instituto Nacional de Estatística, havia na Metrópole portuguesa, em 1971, 8 410 médicos; mas concentravam-se em Lisboa 3 331, no Porto 2 036 e em Coimbra 683. No distrito de Beja, para uma população de 275 000 habitantes, só havia 78 médicos; no distrito de Viana do Castelo, para uma população de 289 000 habitantes, só havia 86 médicos. É compreensível, e até justificável, que carências deste tipo contribuam decisivamente para o abandono dos meios rurais e até dos pequenos centros urbanos.

e das lutas constantes durante o domínio filipino, a população portuguesa não se desenvolveu.

No século XVIII, em 1732, o censo demográfico então realizado revela-nos uma população de 2 143 368 habitantes; e esta população mantém-se aproximadamente até ao começo do século XIX.

Em 1801, a população do Continente era apenas de 2 931 930 habitantes, para em 1821 revelar um aumento pouco sensível de escassas dezenas de milhares de habitantes, pois nessa data era de 3 026 450, o que se explica pelas invasões estrangeiras e pelas lutas internas em que o país se envolveu. Em 1835, a população também não revelava qualquer aumento sensível, em razão do recrudescimento das lutas internas.

Em 1838, a população atingiu a cifra de 3 224 000 habitantes; e em 1864 a de 3 829 000.

Deve notar-se que o primeiro recenseamento geral e simultâneo da população portuguesa é de 1864; e só os números expressos como resultado dos recenseamentos gerais realizados a partir dessa data nos merecem certa confiança.

Nos fins do século passado, em 1890, a população do Continente e Ilhas Adjacentes era de 5 049 729 habitantes; e, ao começar o século, em 1900, atingia 5 423 132, passando a ser de 5 960 056 em 1911. As lutas internas que se travaram de 1911 a 1920, a Guerra Mundial e a pneumónica de 1918 impediram o crescimento da população. Em 1920, a população da Metrópole portuguesa era apenas de 6 032 991 habitantes.

De 1920 para 1940 já se nota um aumento substancial da população metropolitana portuguesa. Em 1930 ela era de 6 825 883 e em 1940 de 7 722 152 habitantes.

O ritmo de crescimento continuou a ser satisfatório até 1950 (8 441 312); mas tornou-se menos favorável entre 1950 e 1960, pois o censo deste ano revelou que a população metropolitana era apenas de 8 851 289. Mais desanimadores ainda são os dados respeitantes ao censo de 1970, segundo os quais a população metropolitana teria baixado para 8 668 267. Nem a emigração nem o impressionante abaixamento das taxas de natalidade nos últimos anos constituem elementos bastantes para explicar satisfatòriamente tais dados oferecidos pelo Instituto Nacional de Estatística.

13. Alguns dados sobre a actual posição demográfica portuguesa

A densidade da população portuguesa, na base do censo de 1970, é de 95. Quanto às taxas de natalidade dos últimos anos, têm evoluido nos seguintes termos:

1965...	22,77
1966...	22,17
1967...	21,46
1968...	20,53
1969...	19,80
1970...	17,82 (1)

Em 1969, as taxas de natalidade da Alemanha Ocidental, da Espanha, da França, da Grã-Bretanha, da Hungria, da Itália, da Polónia e da U. R. S. S. foram, respectivamente, de 15, 20,2, 16,7, 16,6, 15, 17,6, 16,3, e 17.

Quanto às taxas de nupcialidade portuguesa, têm-se mantido estáveis nos últimos anos:

1965...	8,17
1966...	8,27
1967...	8,38
1968...	8,06
1969...	8,26
1970...	8,40 (2)

---

(1) As taxas constantes deste quadro são as dadas pelo Instituto Nacional de Estatística na sua publicação «Estatísticas Demográficas» dos anos de 1968, 1969 e 1970. Nas «Estatísticas Demográficas» de 1971, porém, estas taxas foram alteradas para 22,94, 22,62, 22,16, 21, 45, 20, 98 e 19,30 respectivamente, acrescentando-se a estas a taxa de natalidade correspondente a 1971, de 21,29. Tal rectificação resulta de um diverso apuramento do número de habitantes, após o censo de 1970. Efectivamente, as «Estatísticas Demográficas» de 1970 basearam-se numa população residente de 9.700.600 habitantes e as de 1971 numa população residente de 8.948.900 habitantes.

(2) Também estas taxas, pelas razões referidas na nota anterior, foram rectificadas para 8,25, 8,47, 8,38, 8,12, 8,45 e 8,77. A estas acrescentam as «Estatísticas Demográficas» de 1971 a taxa de nupcialidade desse ano como sendo 9,05.

Estas taxas aproximam-se das dos outros países do Ocidente da Europa.

As taxas de mortalidade portuguesa já não são hoje alarmantes, como eram as de há quarenta anos.

1965...	10,39
1966...	10,72
1967...	10,18
1968...	8,97
1969...	10,55
1970...	9,60 (1)

Estas taxas de mortalidade não nos deixam numa posição desvantajosa em relação aos outros países europeus. Em 1969, a taxa de mortalidade foi na Alemanha Ocidental de 12, na Espanha de 9,2, em França de 11,3, na Grã-Bretanha de 11,9, na Hungria de 11,3, na Itália de 10,1, na Polónia de 8,1, e na U. R. S. S. de 8,1.

14. Emigração e imigração

A emigração é o movimento demográfico de saída de massas populacionais de um país para outro ou outros. A imigração, pelo contrário, consiste no movimento de entrada num país de massas demográficas provenientes de outro ou de outros. países. Portanto, qualquer movimento demográfico internacional é, ao mesmo tempo, um movimento de emigração e um movimento de imigração. Depende do país que se considera. Um indivíduo que abandona o seu país para fixar residência noutro é emigrante em relação ao primeiro, é imigrante em relação ao segundo.

As causas da emigração são várias, que se podem classificar em económicas e políticas. Entre as causas económicas globais podemos

---

(1) Estas taxas foram corrigidas para 10,41, 10,98, 10,53, 10,41, 11,16 e 10,38. A estas deverá acrescentar-se a correspondente a 1971, de 11,09.

referir o desemprego e, de uma maneira geral, o baixo nível de vida, as más condições materiais. Em regra, os países de forte emigração são países de nível de vida material relativamente baixo, como a Polónia, a Espanha, a Itália, Portugal, a Grécia e a Turquia.

A estas causas económicas acrescem causas políticas. Sempre que se verifica num país uma mudança radical de regime político, as taxas de emigração sobem. Foi o que aconteceu entre nós nos anos que se seguiram a 1911. Entre 1900 e 1910 o número de portugueses que emigraram anualmente variou entre 20 000 e 41 000; em 1911, emigraram 60 000 portugueses, em 1912, 89 000 e em 1913, 78 000.

15. Tendências da emigração portuguesa

A tendência dos portugueses para a emigração é muito antiga; e as suas causas acham-se geralmente ligadas, quando não se confundem, com aquelas que estão na base de toda a epopeia da expansão lusíada Aliás a emigração portuguesa apresenta-se-nos, em larga medida, na linha de continuidade das antigas emigrações colonizadoras.

As nossas taxas de emigração baixaram sobretudo a partir de 1930 e durante os anos de guerra; mas depois desta têm aumentado de novo; e em termos impressionantes no decurso dos últimos anos, como se vê pelo quadro seguinte, respeitante ao número de emigrantes.

Ano	Emigrantes
1930	23 196
1935	9 140
1943	893
1945	5 938
1946	8 275
1950	21 892
1960	32 318
1965	89 056
1966	120 239
1967	92 502
1968	80 452
1969	70 165
1970	66 360
1971	50 400

Tradicionalmente orientada para o Brasil e, mais moderadamente, para os Estados Unidos, a emigração portuguesa tomou novos rumos durante os últimos anos, sendo a maior parte dos emigrantes portugueses absorvidos pelos países industrializados da Europa, em termos e proporções que afectam, pela consequente escassez de mão-de-obra, as exigências da economia nacional e as responsabilidades portuguesas em relação ao Ultramar.

16. A imigração em Portugal

Segundo o censo de 1960, havia no Continente e Ilhas Adjacentes, nesse ano, 29 579 estrangeiros, dos quais 14 708 em Lisboa e 3 942 no Porto. Desses estrangeiros eram:

Alemães	1 514
Belgas	39
Brasileiros	6 357
Espanhóis	11 713
Franceses	1 666
Ingleses	2 122
Italianos	781
Norte-americanos	1 400

Ao contrário do que acontece noutros países, a imigração não suscita em Portugal problemas de particular gravidade, dadas as origens, a composição e as ocupações das colónias estrangeiras. Nalguns Estados, porém, a imigração levanta questões da maior importância, de ordem política e de ordem económica, pela concorrência dos mercados de trabalho de grandes massas operárias provenientes de países de mais baixo nível de vida. Em certos Estados tem-se procurado evitar a imigração de elementos inconvenientes, do ponto de vista ideológico; e nalguns países as barreiras opostas à imigração assentam em preocupações raciais.

BIBLIOGRAFIA

Adrien Balbi — *Essai Statistique sur le Royaume de Portugal et du Algarve* — Paris, 1822.
Óscar Soares Barata — *Introdução à Demografia* — Lisboa, 1968.
Luis Chevalier — *Démographie Générale* — Paris, 1951.
António Luciano de Sousa Franco — *A População de Portugal* — Lisboa, 1969.
Pierre Fromont — *Démographie Économique* — Paris, 1947.
Adolphe Landry — *Traité de Démographie* — Paris, 1949.
Jean Marchal — *Cours d'Économie Politique*, 2.ª ed. — Paris, 1956.
Armindo Monteiro — *Ensaio de um Curso de Economi Política* — Coimbra, 1923.
Philip e Mouchez — *Démographie*, 2.ª ed. — Paris, 1968.
Alfred Sauvy — *La Population*, 2.ª ed. — Paris, 1953.

CAPÍTULO VI

PRODUÇÃO

§ 1. *NOÇÕES GERAIS SOBRE PRODUÇÃO*

1. *Noção técnica e noção económica de produção*
2. *Os diversos ramos básicos de produção: a agricultura, a indústria, o comércio e os transportes*
3. *Produção em espécie e produção em valor*
4. *Produção de bens de consumo e produção de capitais*
5. *Os factores de produção: os factores naturais, o capital e o trabalho*
6. *O problema de saber se a organização, as instituições sociais, o risco e a incerteza deverão ser considerados como factores de produção*
7. *Rendimento, produtividade e rendabilidade dos factores de produção*

§ 2. *OS FACTORES NATURAIS DE PRODUÇÃO*

1. *Variedade dos factores naturais de produção*
2. *Desigualdade de distribuição e de aproveitamento dos factores naturais. O problema das matérias-primas e os pólos de desenvolvimento*

conjunto de bens intermediários que tornam mais produtivo o trabalho do homem

5. *Capitais fixos e capitais circulantes*
6. *Capital em sentido jurídico e em sentido contabilístico*
7. *A formação do capital*
8. *As fontes do capital*
   a) *A poupança e suas formas: voluntária e forçada*
   b) *O destino da poupança*

§ 5. *COORDENAÇÃO DOS FACTORES DE PRODUÇÃO: A EMPRESA*

1. *Empresa individual*
2. *Empresa colectiva*
3. *Concentração de empresas*
4. *Empresa pública*

§ 6. *PRODUTO NACIONAL E RENDIMENTO NACIONAL*

1. *Importância do estudo do rendimento nacional para a ciência económica e para a política económica*
2. *Rendimento psíquico, real e monetário*
3. *Alguns problemas relativos às avaliações do rendimento nacional*
4. *Métodos de avaliação do rendimento nacional: pessoais, reais, das despesas, mistos*
5. *Produto nacional bruto, produto nacional líquido, rendimento nacional, rendimento pessoal, rendimento disponível*
6. *As avaliações do rendimento nacional nalguns países*
7. *O rendimento e o produto nacionais em Portugal*

§ 1. NOÇÕES GERAIS SOBRE PRODUÇÃO

1. Noção técnica e noção económica de produção

A par de um conceito económico de produção temos de considerar um conceito técnico, que muitas vezes se confunde com o primeiro.

Do ponto de vista técnico, produzir consiste em transformar um bem, de tal modo que ele fique apto à satisfação de uma necessidade. Assim, a transformação que torna um bem útil, ou que torna um bem mais útil do que era anteriormente a ter-se operado essa transformação, constitui um acto de produção, em sentido técnico. A produção consistirá, pois, do ponto de vista técnico, numa série de operações físicas que modificam certos caracteres e, por vezes, até a própria substância das coisas, para obter objectos diferentes. Poderemos entender que na produção, do ponto de vista técnico, nunca há uma criação física em sentido absoluto, de harmonia com o princípio de que «nada se cria mas tudo de transforma». Assim, num plano técnico, a produção consistirá apenas numa actividade transformadora.

No entanto, este conceito técnico de produção só acessòriamente interessa ao economista. A par dele, temos de considerar um conceito económico, bastante mais amplo, o qual, embora não deixe de aproveitar na sua base a noção técnica de produção, ultrapassa em muito a ideia de pura transformação física. O conceito económico de produção visa a satisfação de necessidades. E, assim, do ponto de vista económico, considera-se acto de produção todo aquele que torne um bem útil ou mais útil.

Embora sem perder de vista a ideia de utilidade, a produção em sentido técnico tem em vista apenas a transformação física. O conceito económico de produção abrange actividades que não consistem numa transformação física, mas que, no entanto, tornam um bem útil ou aumentam a sua utilidade.

Assim, enquanto no conceito técnico de produção não se incluem os transportes, no conceito económico eles já se podem incluir. Se em Portugal há excesso de vinho do Porto e na Inglaterra há carência desse bem, e se através de uma actividade transportadora conseguir-

mos fazê-lo chegar ao alcance do consumidor inglês, aumentamos a sua utilidade.

Em síntese, poderá afirmar-se que todo o acto criador de riqueza é, do ponto de vista económico, um acto de produção.

Há actividades produtivas segundo os critérios técnicos que o não são segundo os critérios económicos.

Suponhamos que determinada empresa fabricou artigos na pressuposição de que eles seriam úteis, tendo-se verificado, posteriormente, que, afinal, não conseguiram qualquer aceitação nos mercados. As actividades orientadas para a transformação física de certos objectos no sentido da obtenção daqueles artigos foram produtivas do ponto de vista técnico; mas não houve produção em sentido económico, porque os artigos fabricados não eram susceptíveis de satisfazer necessidades que fossem sentidas pelos consumidores.

2. Os diversos ramos básicos de produção: a agricultura, a indústria, o comércio e os transportes

As actividades produtivas apresentam dois ramos essenciais: a agricultura e a indústria. Acrescem a essas o comércio e os transportes, aos quais poderão ainda juntar-se outros, sobretudo admitindo que a produção de bens imateriais também oferece natureza económica.

Quando se consideram em globo as actividades agrícolas e as actividades industriais, torna-se fácil distinguir uma das outras. A agricultura é a actividade que tem por objecto a exploração do solo e de animais [1], a fim de obter os elementos nutritivos indispensáveis à subsistência dos homens; a indústria visa a transformação de matérias-

---

(1) Pela dependência da pecuária do aproveitamento dos solos e pela dependência deste mesmo aproveitamento dos fertilizantes naturais produzidos pelos gados, é admissível associar a pecuária à agricultura, embora separáveis.

-primas em bens susceptíveis de satisfazer necessidades [1]. Os produtos agrícolas são naturais, embora possam não ser oferecidos espontâneamente pela natureza; os produtos industriais resultam de transformações.

Mas, se considerarmos alguns casos concretos que reclamam separação das actividades agrícolas e industriais, concluiremos que a destrinça nem sempre é muito fácil. Assim, por exemplo, poderá pôr-se o problema de saber se as chamadas indústrias agrícolas orientadas para a transformação de produtos agrícolas se situarão num ou noutro sector.

Em teoria, a destrinça é fácil. Mas quando procuramos traçar princípios gerais relativos às indústrias e às actividades agrícolas e tentamos extrair desses princípios gerais soluções para vários problemas, isso torna-se, por vezes, complexo, porquanto, por exemplo, ao instalarmos indústrias no campo, nos achamos em face de uma mão-de-obra que não apresenta as características comuns da mão-de-obra industrial, etc.

O comércio, actividade produtiva do ponto de vista económico, embora o não seja do ponto de vista técnico, valoriza os bens por colocá-los ao alcance dos consumidores. Com efeito, em estruturas económicas complexas, de produção muito diversificada e mercados amplos, o agricultor e o industrial não têm possibilidade, muitas vezes, de manter contacto directo com os consumidores. É aos comerciantes, grossistas, armazenistas e retalhistas, que cabe estabelecer ligação entre as preferências dos consumidores e as possibilidades das produções agrícolas e industriais. A actividade transportadora também valoriza os bens, orientando-os para os locais onde a procura é mais intensa e, consequentemente, os preços mais remuneradores.

Outras actividades, situadas tanto no sector público como no sector privado, tornam possível, ou facilitam, a produção, sendo admis-

---

(1) Embora se considerem as chamadas «indústrias transformadoras» como uma das espécies da actividade industrial, esta não deixa de implicar sempre, de algum modo, uma transformação de bens. Mesmo as «indústrias extractivas», pela actividade de extracção realizada, transformam bens, oferecidos pela natureza em condições que não permitem a sua utilização, em bens utilizáveis.

sível considerá-las igualmente como produtivas, embora não visem, ao menos directamente, a criação de bens.

3. Produção em espécie e produção em valor

Sem prejuízo de considerações mais amplas sobre a destrinça entre produção em espécie e produção em valor, a propósito das avaliações do rendimento nacional, importa desde já tê-la presente. O valor da produção pode ser expresso em espécie, na base de confrontos orientados para uma troca directa. Nesse sentido diremos, por exemplo, que um cavalo vale vinte ovelhas; ou um litro de azeite cinco litros de leite. A referência a «produção em valor» respeita a padrões monetários. Trata-se de produção avaliada em moeda.

Os cálculos da produção em valor, em termos monetários, são, geralmente, menos seguros que os cálculos da produção em espécie, em consequência das oscilações do próprio valor da moeda. Assim, se considerarmos a produção de um país em 1938, na base dos padrões monetários desse ano, e considerarmos agora, em 1973, a produção desse país, na base dos mesmos padrões, seremos levados à conclusão de que a produção desse país aumentou extraordinàriamente. No entanto, se tivermos em conta as desvalorizações monetárias entretanto operadas verificaremos que, em espécie, a produção não aumentou tão acentuadamente.

A produção em espécie exprimir-se-á em hectolitros de vinho, em hectolitros de azeite, em toneladas de trigo, de cortiça, de aço, em número de viaturas automóveis, de frigoríficos, de televisores. A produção em valor exprimir-se-á em unidades monetárias.

4. Produção de bens de consumo e produção de capitais

Distinguem também muitas vezes os autores a produção em *bens de consumo* e em *bens de produção* ou *bens capitais.* E compreende-se o interesse desta destrinça, baseada no destino dos bens produzidos.

Quando tentamos avaliar a capacidade produtiva, a potencialidade económica, de um país, não é indiferente sabermos em que proporções a produção respeita a bens de consumo e a bens capitais. Assim, se a produção respeitar sobretudo a bens de consumo, uma elevada produção pode representar um alto nível de vida. Mas essa produção poderá suscitar sérias dúvidas sobre se esse alto nível de bem-estar material poderá manter-se durante um período longo, pois, produzindo em proporção baixa bens capitais, o país considerado não estará em condições de continuar a produzir bens de consumo, posto que os bens capitais são indispensáveis à criação de bens de consumo. Se a produção respeitar a bens capitais em elevada proporção, o país considerado estará desenvolvendo a sua capacidade produtiva. É por isso que a evolução económica de um país, ou de uma região, não deve apreciar-se apenas na base da soma de satisfações imediatas; porquanto, se a formação de capitais não se processar em termos convenientes, essas mesmas satisfações imediatas de necessidades ficarão comprometidas num futuro mais ou menos próximo.

5. Os factores de produção: os factores naturais, o capital e o trabalho

Tradicionalmente, apontam-se três factores de produção: a terra, o capital e o trabalho. Mas aqueles economistas que referem a terra como factor de produção têm em vista um conceito bastante amplo, que não corresponde ao conceito vulgar de terra. Na realidade, eles incluem no conceito de terra todos os factores naturais de produção. E, assim, além da capacidade produtiva dos solos, a capacidade energética das águas, do vento, dos raios solares, etc. Por isso, alguns autores preferem referir-se aos factores naturais de produção, ou à natureza, como factor de produção, abrangendo, evidentemente, a terra, através dessas designações. Nem se julgue que entre todas as forças produtivas naturais, isto é, oferecidas pela natureza directamente, espontâneamente, só a terra tem natureza económica, por constituírem as outras bens livres. Também as águas dos rios e das fontes, por exemplo, pela sua raridade relativa, têm carácter económico.

6. O problema de saber se a organização, as instituições sociais, o risco e a incerteza deverão ser considerados como factores de produção

Põe-se o problema de saber se a estes factores de produção não teremos ainda de acrescentar outros. O problema é bastante controvertido. ALFRED MARSHALL admitiu o acrescentamento aos três factores produtivos apontados de um outro ainda, que designou por *organização*.

Poderá entender-se, porém, que esse factor «organização» se inclui no factor de produção «trabalho». A organização da empresa, a direcção da empresa, constituirá ainda uma forma de trabalho, naturalmente de trabalho qualificado. Se reconhecêssemos autonomia a esse factor «organização», teríamos de considerar não apenas um factor de produção «trabalho», mas vários factores de produção «trabalho». Conforme a hierarquia ou a natureza do próprio trabalho, destacaríamos como factor de produção o trabalho manual, como outro factor de produção o trabalho intelectual, como outro factor de produção ainda, o trabalho de direcção, etc. Incluindo todas essas formas de trabalho sob a designação de «factor de produção trabalho», parece que também a «organização» nele deverá englobar-se, como uma das respectivas formas.

Mas, para além desta questão respeitante à hipótese de um quarto factor produtivo, correspondente à «organização», deparam-se-nos outros problemas nesta matéria relativa à destrinça, e consequente enumeração, dos diversos factores produtivos. Nomeadamente, tendo em vista a oposição entre a teoria clássica do valor dos bens e a teoria das forças produtivas, pode pôr-se a questão de saber se as instituições sociais não constituem também um factor de produção. E quanto a elas não se vê possibilidade de inclusão nem nos factores naturais, nem no conceito de trabalho, nem no conceito de capital.

Os autores não se mostram geralmente favoráveis a admitir entre os factores de produção as instituições morais, jurídicas, políticas, etc. No entanto, é inegável o relevo dessas instituições para o desenvolvimento da produção. O nível moral das populações reflecte-se no trabalho como na formação de capital. E é sabido que os abalos sofridos pelas instituições políticas e jurídicas, pondo em causa a remuneração das

participações no processo produtivo, afectam gravemente a produção das nações. Não obstante, também é de recear que a inclusão das instituições entre os factores produtivos nos leve demasiado longe no estudo dos problemas económicos. Situar as instituições sociais numa teoria geral da economia poderá contribuir para negar autonomia aos problemas económicos e para integrá-los na ciência política ou na sociologia.

Suscita-se também a questão de saber se o «risco» e a «incerteza» não serão factores de produção, justificando até duas formas de remuneração, bem características — o prémio de seguro e o lucro do empresário [1]. Parece realmente de admitir que o sejam, mas trata-se de hipóteses que melhor serão apreciadas quando nos ocuparmos da teoria da empresa e da repartição dos bens produzidos. Agora, depois de termos referido apenas como factores de produção aqueles que se podem ter por clássicos, vamos considerar os resultados da produção, para distinguir três conceitos fundamentais: o de rendimento, o de produtividade e o de rentabilidade. Seguidamente nos ocuparemos das características próprias dos factores de produção referidos: os factores naturais, o capital e o trabalho.

7. Rendimento, produtividade e rendabilidade dos factores de produção

O rendimento é o resultado da produção, geralmente reportado a um determinado período de tempo. Ele exprime a relação existente entre a criação dos bens e os custos necessários para a obtenção desses bens. Abstraindo da circunstância de a produção e, consequentemente, o rendimento, só serem possíveis através da conjugação dos diversos factores produtivos, é admissível atribuir um rendimento a cada um desses factores. A quantidade de bens criados pela utilização de certas máquinas — bens capitais — durante determinado período, constituirá

---

[1] Vd. do autor *Ensaio sobre os fundamentos da previsão económica*, pp. 152 e segs.

o rendimento desse capital. A quantidade de bens criados pela utilização do solo ou da força energética de uma queda de água, também durante certo período, constituirá o rendimento desses factores naturais de produção.

Mas a par deste conceito parcelar de rendimento — do trabalho, do capital, dos factores naturais — depara-se-nos um conceito global de rendimento, como fluxo de bens resultantes da combinação, em determinadas proporções, durante um período de tempo, de trabalho, de capital e de factores naturais.

Também importará distinguir uma noção microeconómica de rendimento, respeitante a um sujeito económico, a uma empresa, de uma noção macroeconómica de rendimento, respeitante a um país — rendimento nacional — a uma região ou a um sector produtivo.

A produtividade já não respeita à criação física dos bens, mas sim à soma de utilidades obtidas pela produção. Enquanto o rendimento se traduz por uma criação material de bens, a produtividade consiste na criação de utilidades económicas. No conceito de rendimento devemos incluir mesmo aquele resultado da produção que não tem procura, que não tem aceitação nos mercados, desprovido de utilidade. No conceito de produtividade só podemos admitir o resultado da produção que tem aceitação nos mercados, que tem utilidade económica.

O conceito de rendabilidade situa-se no plano do lucro de que beneficia o empresário. A produção de um bem determina certo rendimento; e poderá ser produtiva, no sentido de resultarem dela utilidades económicas. No entanto, à produção desse bem útil pode não corresponder qualquer rendabilidade, se o respectivo custo de produção se situar ao nível do preço de venda ou abaixo desse nível, de tal modo que, depois de remunerados os vários factores de produção, não reste qualquer lucro para o empresário. A produção só é rendável quando se realiza em termos de permitir a obtenção de um lucro.

Em torno destes conceitos de produtividade e de rendabilidade defrontam-se duas teses fundamentais: a do capitalismo e a do socialismo, a da economia livre e a da economia estadualizada. Os socialistas sustentam que um dos graves defeitos do capitalismo consiste em a produção capitalista não atender à produtividade dos bens mas sim à sua rendabilidade; de tal modo que, em economia capitalista, poderão deixar de se produzir determinados bens extremamente úteis desde que

os empresários verifiquem que a respectiva produção não oferece condições de rendabilidade.

§ 2. OS FACTORES NATURAIS DE PRODUÇÃO

1. Variedade dos factores naturais de produção

Os factores naturais fornecem-nos os elementos de base da produção. As próprias qualidades do homem, na medida em que interessam à actividade económica, poderiam ser consideradas como factores naturais de produção. E então teríamos apenas de contrapor factores naturais de produção a capital. Mas essas qualidades humanas são normalmente estudadas através do factor de produção trabalho, o qual, nalguma medida e de certo modo, também é um factor de produção natural, mas que se autonomizou.

Os factores naturais, mesmo afastadas as forças produtivas do homem, são muito diversos. A terra constitui um factor natural; e de tal importância, de tal relevo entre todos os factores naturais, que, como sabemos, muitos economistas se referem à «terra» em termos de abranger todos os factores naturais de produção. A par da terra, porém, incluindo a capacidade produtiva do solo e do subsolo, importa também, como vimos, referir outros factores naturais: a luz solar, a força dos ventos, a força das águas, etc. Deve notar-se, no entanto, que raramente estes factores naturais de produção actuam isoladamente, sem o concurso dos outros factores de produção: trabalho e capital.

Sem o concurso destes outros dois factores, os factores naturais de produção seriam, de uma maneira geral, completamente inúteis. As forças naturais têm de ser aproveitadas pelo trabalho do homem, conjugado com a utilização de instrumentos que, através do trabalho de gerações, o homem foi criando e aperfeiçoando, por forma a facilitarem as suas tarefas e auxiliarem-no a dominar as resistências que a natureza opõe à obtenção dos meios adequados à satisfação das necessidades humanas. Porque a natureza mostra-se geralmente avara das riquezas que encerra.

2. Desigualdade de distribuição e de aproveitamento dos factores naturais. O problema das matérias-primas e os pólos de desenvolvimento

Os factores naturais de produção acham-se muito desigualmente distribuídos. Com efeito, nem todas as regiões, nem todos os países, nem todas as localidades, podem dispor das mesmas forças produtivas. E a essa desigualdade de distribuição de factores naturais de produção que corresponde, em larga medida, a diversidade de condições de vida dos vários povos. E foi essa diversidade de distribuição de factores naturais de produção que levantou, com grande acuidade, o problema chamado das matérias-primas, situado entre as causas das duas grandes guerras mundiais do nosso século.

Há países que, através dos séculos, conseguiram um melhor acesso aos factores naturais de produção e que passaram a dispor de um exclusivo, ou quase exclusivo, da apropriação de matérias-primas. Em princípios deste século, vários Estados, que se julgaram pior situados em relação a essa possibilidade de acesso aos factores naturais de produção, vieram reclamar uma redistribuição desses mesmos factores, uma possibilidade de acesso às matérias-primas que dominam a vida económica moderna. A pretensão de certos povos de conseguirem acesso a esses factores naturais de produção e a resistência por parte dos países que os possuíam em os fornecerem estão na base das duas grandes guerras mundiais do nosso século: a de 1914-18 e a de 1939-45. De resto, desde sempre, e embora sem excluir causas de outra ordem, as razões económicas contribuíram para os conflitos armados. O próprio rapto de Helena por Páris parece ter constituído apenas o pretexto para a coligação das cidades gregas na guerra de Tróia, que, possìvelmente, não se teria travado se não fora a fama das fabulosas riquezas daquela cidade.

O problema das matérias-primas foi agitado, sobretudo entre 1930 e 1939, isto é, entre o início da grande depressão económica mundial e o início da última grande guerra. Os países que levantaram o problema do acesso aos factores naturais de produção foram a Alemanha, a Itália, de algum modo o Japão, e, a partir de certa altura, muitos outros países, como a Roménia, a Hungria e a Polónia. Frequentemente o problema foi suscitado através de pretensões de aquisição de territórios

de tipo colonial, precisamente por se afirmar que neles se encontravam, em grandes quantidades, certas matérias-primas indispensáveis à vida económica moderna.

Em 1935, a propósito deste problema, em Genebra, o ministro inglês Sir SAMUEL HOARE sustentou que não se podia afirmar a existência de um quase monopólio de factores naturais de produção por parte de certos países; de resto, bastaria aos Estados que se queixavam de falta de acesso às matérias-primas desenvolverem as suas produções características e próprias para conseguirem, através do mecanismo do comércio internacional, adquirirem essas matérias-primas de que careciam. Para mais, seria escassa a contribuição dos territórios coloniais para a quantidade de matérias-primas essenciais à vida económica moderna.

A este discurso foi dada resposta em muitas obras que se publicaram, sobretudo na Alemanha, entre 1935 e 1939, aí se afirmando que os acordos comerciais tendentes a facilitar certos países em detrimento de outros, as pautas aduaneiras e ainda outras instituições travavam a possibilidade teórica de acesso às matérias-primas mundiais através do comércio livre entre os Estados.

Há alguns anos, o economista francês FRANÇOIS PERROUX procurou situar o problema da distribuição mundial das matérias-primas em termos de objectividade na sua obra *L'Europe sans rivages.*

Nessa sua obra, o Prof. PERROUX traça o conceito de «pólos de desenvolvimento», a que faz corresponder a ideia de grandes centros económicos cuja actividade se reflecte não sòmente na vida regional ou nacional mas no desenvolvimento das condições económicas mundiais. Os «pólos de desenvolvimento» poderão, assim, situar-se numa região, como o Ruhr, ou num mercado financeiro, como Wall Street, ou numa empresa ou grupo de empresas. Segundo o Prof. PERROUX, a existência destes «pólos de desenvolvimento», situados em certos espaços políticos, determina a desigualdade económica das nações e nega a concepção clássica sobre as trocas internacionais. Porque essas trocas nunca se desenvolveram, nem poderiam desenvolver, em condições de igualdade, os povos têm procurado recorrer a meios políticos, e frequentemente violentos, a fim de disporem, em condições vantajosas, de certos «pólos de desenvolvimento». O único meio de conseguir que as nações não recorram de novo àqueles processos, num futuro mais ou menos próximo, consistiria em organizar «pólos de desenvolvi-

mento» por forma a colocá-los ao serviço de toda a Humanidade e a fim de melhorar a sua sorte.

A tese de PERROUX pode suscitar várias ordens de objecções. Mas o seu conceito de «pólo de desenvolvimento» vem pôr novamente em relevo o problema da distribuição da riqueza, e, sobretudo, dos factores naturais de produção, entre os diversos povos.

A forma como se apresentam os factores naturais de produção depende, essencialmente, da qualidade dos próprios solos e subsolos e das condições climatéricas. Precisamente porque solos, subsolos e condições climatéricas são diferentes de região para região, achamo-nos permanentemente em face deste problema da desigualdade de distribuição dos factores produtivos naturais.

Mas não é apenas a diversidade de natureza dos solos, dos subsolos e das condições climatéricas que determina a desigualdade na distribuição dos factores naturais de produção. Consideremos, por exemplo, o problema da hulha branca, das quedas de água, da utilização dos cursos aquáticos interiores. Em face de tal problema, temos de concluir que os esforços de industrialização em Portugal são necessàriamente mais difíceis do que na Suécia, na Noruega ou na Finlândia, países que, mercê do aproveitamento de quedas de água e de cursos aquáticos interiores melhor adequados aos aproveitamentos hidroeléctricos, fornecem aos seus habitantes e às suas indústrias electricidade a custos mais reduzidos. Em países onde a hulha branca, que respeita ao aproveitamento da energia extraída das quedas de água, e a hulha verde, que respeita ao aproveitamento da energia extraída de cursos internos navegáveis, exigem maior custo, o preço da energia mantém-se relativamente elevado e o progresso no sentido da industrialização é geralmente mais lento.

Há certos valores que se prendem com as condições climatéricas dos países e que dificilmente se integram numa teoria económica. Referimo-nos, por exemplo, à influência de um clima benigno na vida dos habitantes de um país. Normalmente, não se aprecia essa benignidade climática em termos económicos; mas não há dúvida de que tais condições contribuem para o bem-estar económico de uma população. Um clima suave torna possível a alimentação de um povo com menor capitação de calorias, dispensa certas despesas de aquecimento, de refrigeração, etc.

À desigualdade de distribuição de factores naturais corresponde, por outro lado, uma desigualdade de aproveitamento. Não basta dizer, em relação aos factores naturais de produção, que eles se acham desigualmente distribuídos. Eles acham-se também desigualmente aproveitados. Há países que têm aproximadamente as mesmas possibilidades de aproveitamento de factores naturais de produção e que, no entanto, os utilizam de modo diverso. Ou porque num deles as necessidades económicas se acham mais desenvolvidas, ou porque nesse país a população é mais laboriosa, ou porque não se torna necessário realizar uma cultura tão intensiva, por a densidade da população ser menor, etc. A par de uma desigualdade de distribuição dos factores naturais de produção, encontramos uma desigualdade de aproveitamento desses mesmos factores naturais, que é também muito importante no desenvolvimento das condições económicas dos povos. Porém, essa desigualdade de aproveitamento dos factores já não respeita pròpriamente à natureza, mas ao factor trabalho.

3. A terra como factor natural de produção

Em relação à terra, costumam os economistas apresentar três características fundamentais: a limitação, a indestrutibilidade e a imobilidade. E parece, à primeira vista, que estas características definem a posição económica da terra como factor natural de produção. No entanto, uma análise mais cuidada leva-nos a concluir que estas características têm valor bastante relativo.

A limitação da terra só existe em sentido físico, porquanto em sentido económico se verifica que as faculdades da terra têm sido extraordinàriamente desenvolvidas pelo esforço do homem. Aliás, mesmo do ponto de vista físico a história revela-nos muitos casos em que foi possível ao esforço do homem alargar os limites do solo. Foi o caso da Holanda, que conseguiu conquistar ao mar parte do solo de que hoje dispõe.

Mas ainda que se admitisse esta característica da limitação do ponto de vista físico, ela não parece ter um extraordinário interesse do ponto de vista económico, porque verificamos que constantemente se consegue alargar a capacidade produtiva da terra. No entanto, devemos reconhe-

cer que as nossas previsões são muito limitadas e que se pode fàcilmente conceber a possibilidade de a terra ser efectivamente limitada no sentido de que até mesmo essa capacidade de aumento de produção tenha um limite. Seja como for, e nos termos em que temos de analisar os problemas económicos, isto é, com extrema modéstia, porque não sabemos quais serão as condições que vão dominar daqui a cinquenta ou cem anos, podemos dizer que não se prevê esse limite, pelo que respeita ao desenvolvimento da capacidade de produção do solo.

Quanto à indestrutibilidade, também não parece que esta característica possa servir para definir a posição do solo como factor natural de produção. Pelo que respeita ao solo em geral, a todas as porções de terra existentes no Globo, não se pode considerar o problema da indestrutibilidade ou da destrutibilidade. Porque esse problema pertence a um futuro que não sabemos dominar nem prever. Contudo, pelo que respeita a uma porção de terra limitada, já se concebe a destrutibilidade através do esgotamento da sua capacidade de produção.

Por outro lado, também a acção de outras forças naturais, como a força dos ventos e a força das águas, além de outros factores, determina um constante movimento dos solos e, sendo assim, também não podemos dizer que uma das características da terra seja a sua imobilidade. Por erosão, sobretudo, as terras vão-se modificando. Basta atentarmos na constituição geológica da terra e nas razões porque ela se nos apresenta hoje de uma certa forma, para nos convencermos de que o solo está longe de ser imóvel. Pelo contrário, tem apresentado através das eras um lento mas constante movimento.

4. A lei da produtividade decrescente

Segundo a *lei da produtividade decrescente*, nenhuma terra pode ser cultivada econòmicamente para além de um certo nível de rendimento. Trata-se de uma limitação à cultura intensiva dos solos. Para além daquele nível, variável segundo as terras, qualquer nova elevação de rendimento exige um acréscimo mais do que proporcional do esforço produtivo e, consequentemente, do custo.

Suponhamos uma terra arável de 10 hectares. Empregando quantidades de trabalho e de capital correspondentes, por hipótese, a 20 mil escudos anuais, esse terreno produziu um rendimento avaliado em 30 mil escudos. Com um custo de 20 mil escudos, pois, consegue-se dessa terra um rendimento de 30 mil escudos.

Passando a empregar máquinas agrícolas mais aperfeiçoadas, adubos mais caros, maior quantidade de mão-de-obra, as depesas de produção no cultivo dessa mesma terra elevaram-se para o dobro, isto é, 40 contos; e conseguiu-se, assim, um rendimento de 60 contos. Continuando, porém, a aumentar as quantidades de capital e de trabalho empregados, verifica-se, a partir de certo momento, que o aumento de rendimento deixa de ser proporcional. Passando a empregar, por exemplo, em vez de 40 contos de capital e trabalho, 80 contos, o rendimento não subirá para 120 contos, como parece que seria de prever na base da experiência anterior. Aumentará apenas, por hipótese, para 90 contos. Estará a verificar-se, neste decréscimo proporcional de rendimentos, a lei da produtividade decrescente, para a qual, como vemos, a partir de determinado limite, variável conforme os casos, o emprego de capital e de trabalho numa terra não produz um rendimento proporcional ao acréscimo de trabalho e de capital incorporados nessa mesma terra.

5. A diversidade de condições naturais e a diversidade de culturas

O solo geralmente presta-se a mais de uma cultura, tornando possível a preferência pela produção de um bem em vez de outros. Mas há solos particularmente adequados apenas a determinadas culturas, pelo baixo custo relativo das respectivas produções. Isso depende do clima e da natureza do próprio solo, o que aconselha uma especialização das regiões, posto que o tipo climático geralmente abrange toda uma região; e a natureza dos solos também muitas vezes oferece condições de continuidade geográfica.

Já foram feitas referências à especialização das regiões, dependente da diversidade de distribuição dos factores naturais de produção. Mas

é muito difícil, por vezes, separarmos os factores naturais de produção do próprio trabalho, porque gerações sucessivas foram incorporando o seu trabalho no solo e, por essa incorporação, aumentaram a capacidade criadora desse solo; de tal modo que quando apreciamos o valor de uma terra, de uma certa porção de solo, torna-se difícil distinguir qual é o valor do factor natural, da terra, gratuitamente oferecido pela natureza, e qual é o valor do trabalho incorporado nessa terra. Sabemos bem, no entanto, que é diverso o valor de solos da mesma natureza que nunca foram trabalhados e de solos já cultivados durante séculos.

Também quando consideramos a diversidade de culturas pelas regiões, não podemos ver nela apenas uma consequência da distribuição geográfica dos factores naturais. É certo que a diversidade de culturas depende, em larga medida, da distribuição dos solos, segundo a sua natureza, e dos climas, segundo a influência que poderão exercer nas próprias culturas; mas, embora sob a pressão condicionante desses factores naturais, é ao trabalho do homem que se deve a especialização das culturas.

É evidente que as limitações naturais que se impõem à vontade do homem na preferência pelas culturas têm grande relevo. Por isso, não é fàcilmente admissível tentar cultivar chá nos socalcos do Douro ou vinho nas margens do Zambeze. Mas, dentro dessas limitações, é larga a amplitude das opções relativamente ao aproveitamento dos solos. E os progressos da técnica tendem a tornar essa amplitude maior ainda.

6. Outros factores naturais de produção: o subsolo, o mar, as forças motrizes naturais

Entre os factores naturais de produção importa pôr em relevo o subsolo e todas as riquezas minerais que nele se encerram.

Dessas riquezas minerais interessaram particularmente aos economistas o ouro e a prata, pela possibilidade de amoedação desses metais e pelo seu extraordinário prestígio, que se tem imposto às gerações sucessivas, através dos séculos, em virtude da facilidade de conservação,

da maleabilidade e da beleza. Para os mercantilistas, a quantidade desses metais nobres, só por si, definia a riqueza de uma nação, como sabemos.

Com a industrialização dos tempos modernos, outros produtos minerais passaram a ocupar um lugar de grande destaque na vida económica, sobretudo o ferro e o petróleo. Não será ousado afirmar que, privada destes dois produtos minerais, a civilização material do século XX apresentaria características bem diversas daquelas que conhecemos.

Quanto ao ferro, julga-se que as reservas existentes no subsolo sejam pràticamente inesgotáveis, havendo regiões onde se sabe que existe ferro mas nas quais ainda não começou a ser extraído. Contudo, é de considerar que nalguns locais o custo da respectiva extracção seja extremamente elevado.

Em relação ao petróleo, tem-se já admitido a hipótese de esgotamento, sobretudo em consequência de um consumo que se apresenta como verdadeiramente devastador. Tratando-se de um produto inseparável das exigências da guerra moderna, os conflitos armados tornam indispensáveis aos beligerantes o acesso às respectivas fontes, que se transformam elas próprias em objectivos militares, embora instrumentais. A admitir-se o esgotamento dos jazigos petrolíferos, e se, entretanto, a ciência não descobrisse algum sucedâneo adequado, não poderíamos manter o actual nível de vida mundial, dado o relevo dos derivados do petróleo — sobretudo a gasolina — na economia moderna. À tese do esgotamento opõe-se, porém, uma outra, segundo a qual se encontra petróleo em vastas regiões por explorar; e que essas regiões não têm sido ainda exploradas em virtude da política comercial de algumas grandes empresas que detêm o exclusivo, ou quase exclusivo, da produção mundial do petróleo. Nos últimos anos, porém, essas mesmas empresas têm alargado extraordinàriamente as zonas geográficas das prospecções petrolíferas.

Outras riquezas há ainda a considerar como fazendo parte dos factores naturais de produção; é o caso das riquezas contidas no interior das águas, das espécies ictiológicas e das forças motrizes hídricas.

A electricidade começou por ser extraída da *hulha negra*, dos jazigos carboníferos existentes no subsolo. Depois, passou-se a utilizar a *hulha branca*, a força energética das grandes correntes de água, a *hulha verde*, a força contida nos pequenos cursos aquáticos e, finalmente,

tem-se tentado a utilização de uma *hulha azul*, aproveitando a força energética das marés, e de uma *hulha doirada*, proveniente da energia da luz solar.

Também a energia atómica depende de factores naturais de produção, embora seja indispensável a intervenção do homem para aproveitamento dessa energia, como aliás acontece com outras fontes energéticas.

A energia atómica provém das reacções nucleares em cadeia, as quais se propagam por si mesmas e desenvolvem uma energia em proporção com o combustível nuclear consumido. Esse combustível nuclear é geralmente o urânio, o qual poderá vir a substituir outras fontes energéticas até agora utilizadas. Calcula-se que o consumo diário de um quilograma de urânio produz tanto calor como 3 mil toneladas de carvão, o que significa que, com um quilograma de urânio diário, se pode fornecer energia suficiente a uma cidade de um milhão de habitantes.

§ 3. O TRABALHO COMO FACTOR DE PRODUÇÃO

1. O conceito económico de trabalho

A natureza, em regra, não oferece os seus produtos por forma a serem directamente utilizados. Torna-se necessário que o homem exerça sobre os objectos oferecidos pelos factores naturais o seu esforço, para os tornar, nuns casos utilizáveis, noutros casos para lhes dar uma maior utilidade, ou para os tornar mais fàcilmente utilizáveis. Ora é precisamente por esse esforço que se traduz o factor de produção que designamos por trabalho.

Assim, o conceito económico de trabalho não coincide com outros conceitos de trabalho, nomeadamente o das ciências físicas. Sabemos que neste conceito se inclui o trabalho dos animais e das máquinas. Em sentido económico, porém, só se pode conceber o trabalho humano, porquanto o trabalho, para a economia, é um esforço consciente. Pode ser forçado ou voluntário, pois não podemos excluir deste conceito económico de trabalho mesmo o trabalho forçado. Mas,

em qualquer caso, é preciso que se trate de um esforço consciente; é preciso que aquele que desenvolve a actividade designada em sentido económico por trabalho tenha consciência de que o esforço realizado se destina à criação de utilidades.

E também esse aspecto que permite distinguir o esforço desenvolvido como trabalho do esforço desenvolvido em actividades desportivas. Não podemos encontrar como traço distintivo entre o trabalho e as actividades desportivas o custo, a desutilidade, a impressão dolorosa causada pela actividade, porque as actividades desportivas muitas vezes se traduzem também por um *custo*, por uma pena. O que distingue as duas actividades — o trabalho em sentido económico e as actividades desportivas — é a consciência de que pelo trabalho se procura realizar utilidades económicas.

Os dois elementos pelos quais podemos caracterizar o trabalho como factor de produção consistem na tendência para aumentar a utilidade dos bens, ou para tornar os bens utilizáveis, e na circunstância de a acção desenvolvida ser mais ou menos dolorosa, penosa, traduzindo-se num custo.

Isto não exclui, no entanto, que o trabalho muitas vezes produza prazer. Quando analisámos o conceito de desutilidade vimos em que circunstâncias, e até que ponto, certos trabalhos poderiam causar prazer; e a partir de quando eles passavam a provocar uma certa pena ou impressão dolorosa. Mas, de uma maneira geral, o trabalho produz uma sensação dolorosa, penosa, embora muitas vezes atenuada pela expectativa dos resultados a obter, pela consciência do cumprimento de um dever e por outras circunstâncias ainda.

2. Formas de trabalho

a) *Trabalho intelectual e trabalho manual*

O trabalho não é todo da mesma natureza, interessando, pois, distinguir os seus diversos tipos ou formas. Uma primeira distinção separa o trabalho intelectual do trabalho manual.

À primeira vista parecerá que o critério de destrinça entre essas

duas formas de actividade tem de assentar na circunstância de as actividades dependerem do esforço muscular ou do esforço intelectual. Verifica-se, no entanto, que muito raramente o trabalho, qualquer que seja, deixa de exigir, cumulativamente, um certo esforço muscular e um certo esforço intelectual. Daí, ter de se adoptar um critério de predominância de esforço; e diz-se então que, quando o esforço é predominantemente mental, nos achamos em presença de formas de trabalho intelectual; quando o esforço é predominantemente muscular, nos achamos em presença de uma forma de trabalho manual.

b) *Trabalho de invenção, de direcção e de execução*

Segundo um critério de hierarquia de actividades, podemos distinguir um trabalho de invenção, um trabalho de direcção e um trabalho de execução. Há ainda quem distinga um trabalho de organização; no entanto parece que, fundamentalmente, este se não separa do trabalho de direcção. Pelo menos não parece justificar-se que se crie uma nova categoria para a classificação das espécies de trabalho. O trabalho de direcção será um trabalho de organização em certas fases da vida de uma empresa. Depois, desde que uma empresa se acha em pleno rendimento de trabalho, essa actividade deixa, normalmente, de ser de organização e passa a ser de simples direcção, mais ou menos de rotina.

O trabalho de invenção tem por fim a realização de aperfeiçoamentos técnicos. É o trabalho mais altamente qualificado, pois exige capacidade criadora, inovadora.

Pode haver a tendência para ligar a categoria de trabalho de invenção à actividade dos sábios, dos investigadores; no entanto, em sentido económico, não se pode dizer que este trabalho de invenção esteja reservado a essa categoria de indivíduos. Na vida corrente, na vida comercial, na vida industrial, aparece com frequência um operário dos mais modestos que tem novas concepções sobre a maneira de organizar a empresa ou sobre a maneira de orientar os trabalhos técnicos no sentido de uma certa produção. É corrente, nalgumas empresas modernas, consultarem-se os operários sobre as suas opiniões pessoais quanto à marcha da vida da empresa. Na medida em que um homem

desses, possìvelmente dos mais modestos, apresente uma ideia nova pelo que respeita aos processos de fabrico ou pelo que respeita à forma de orientar a organização da empresa, achamo-nos em presença de um trabalho de invenção, e não de direcção ou de execução.

O trabalho de direcção é inseparável das actividades colectivas. Sempre que o trabalho é colectivo, torna-se necessário coordenar a acção dos vários indivíduos que constituem o grupo de trabalho. Essa coordenação dos vários elementos de um grupo, exercendo a sua actividade no sentido de um mesmo fim, constitui o trabalho de direcção.

À realização das tarefas mais simples corresponde o trabalho de execução. Não quer dizer que o trabalho de execução não exija inúmeras vezes o concurso de faculdades intelectuais de um nível bastante elevado. Por isso, não podemos fazer coincidir o conceito de trabalho de execução com o de trabalho manual, nem sequer com o de trabalho que reclame um recurso muito limitado às faculdades intelectuais. Há trabalhos de execução que exigem uma elevada preparação e até mesmo qualidades pessoais que correspondem a um alto nível intelectual. Admite-se perfeitamente que, em certos casos, se exijam qualidades excepcionais para um trabalho de execução.

c) *Trabalho independente e subordinado; trabalho individual e colectivo*

O trabalho poderá ser independente ou subordinado. É trabalho independente aquele que o próprio agente realiza sem cumprir as ordens de outrem, sem necessidade de se submeter a uma direcção alheia. É trabalho subordinado aquele que se realiza sob as ordens de outrem, sob uma direcção alheia.

Normalmente, na vida moderna, o trabalho é subordinado, precisamente porque, sendo as actividades muito complexas, aqueles sectores em que é ainda admissível que o homem isolado consiga produtividade do seu trabalho já são restritos. Será o caso do homem que exerce uma profissão liberal ou uma indústria artesanal. Mas a grande massa das actividades actuais corresponde ao trabalho subordinado.

Não se confunde com a anterior a classificação que separa o trabalho individual do trabalho colectivo. No entanto, não há dúvida de

que, normalmente, o trabalho individual é independente, embora possa deixar de o ser. Suponhamos um indivíduo que exerce determinadas tarefas, isoladamente; ele, sòzinho, realiza todas as fases da produção de um certo bem, mas, nessa produção, ele não pode obedecer aos impulsos da sua fantasia ou dos seus gostos pessoais, tendo de se subordinar a uma direcção alheia. É o que acontece muitas vezes com os tarefeiros trabalhando isolados, frequentemente no próprio domicílio, mas segundo a orientação de quem lhes encomendou as tarefas. Nesse caso, o trabalho será individual mas subordinado. Geralmente, porém, o trabalho individual é também um trabalho independente. Já será difícil conceber que o trabalho colectivo seja independente. Se o trabalho colectivo fosse independente em relação a todos os membros do grupo de trabalho não se poderia realizar uma obra de conjunto. Mas é de admitir que, num trabalho colectivo, haja determinado ou determinados elementos para os quais o trabalho é independente, e não subordinado. Precisamente aqueles que realizam o trabalho de direcção. Assim, dentro do trabalho colectivo pode admitir-se um sector de trabalho independente.

Escusado será dizer que na vida moderna quase todas as formas de trabalho são colectivas e não individuais.

3. Rendimento e produtividade do trabalho

a) *Condições que influem no rendimento e na produtividade do trabalho*

O rendimento e a produtividade do trabalho dependem, em grande medida, do condicionalismo que o envolve. Assim, no rendimento e na produtividade do trabalho desempenha um papel de extraordinário relevo o meio físico. O trabalho de um mesmo indivíduo não terá o mesmo rendimento e a mesma produtividade num clima tropical ou num clima europeu; o rendimento do trabalho será diferente, a sua produtividade poderá ser diferente também. Mas quando nos referimos à influência do meio físico sobre o trabalho, indirectamente embora, estamos a considerar os factores naturais de produção, e já não prò-

priamente o factor de produção trabalho. Aquelas condições naturais que exercem influência nas circunstâncias em que se realiza o trabalho já não respeitam pròpriamente ao trabalho como factor de produção mas antes aos factores naturais de produção.

Por outro lado, não há dúvida também de que o rendimento e a produtividade do trabalho dependem dos instrumentos de que o trabalhador pode dispor. Não será o mesmo o rendimento de um indivíduo que utilize um instrumento de trabalho primitivo e o rendimento daquele que utilize os maquinismos mais aperfeiçoados e especialmente adequados à realização do processo produtivo que se tem em vista. Mas também aqui já não estamos a considerar o trabalho pròpriamente, como factor de produção, estamos a ter em conta o capital, posto que esses instrumentos utilizáveis pelo trabalhador entram no conceito económico de capital.

Há, contudo, aspectos que respeitam às condições de trabalho que não se confundem nem com os elementos relativos aos factores naturais de produção nem com os elementos relativos ao capital. Referimo-nos, por exemplo, às qualidades pessoais do próprio trabalhador. Além dessas qualidades pessoais, o rendimento e a produtividade do trabalho dependem também de outras condições, como a aprendizagem e a duração do próprio trabalho.

b) *A duração do trabalho*

Durante muito tempo pareceu, por vezes, julgar-se que para aumentar o rendimento do trabalho bastaria aumentar o número de horas de trabalho de cada operário. Pelo menos a doutrina não tinha em conta a produtividade decrescente do trabalhador, embora, na prática, ela fosse bem conhecida, numa base empírica. No decurso do século XIX, concluiu-se que, assim como em relação aos factores naturais de produção, especialmente à terra, se afirma a existência de uma lei de produtividade decrescente, a mesma lei ou um princípio semelhante se verificaria também relativamente ao trabalho; de tal modo que, a partir de certo número de horas de trabalho, o custo, a pena inerente a esse trabalho, torna-se muito maior, e o rendimento vai baixando sucessivamente.

É, em larga medida, na base da verificação deste princípio que se acha a legislação do trabalho promulgada, nos mais diversos países, a partir dos fins do século passado, embora nela tenham influído, como é óbvio, razões políticas, as quais designadamente impuseram generalizações e uniformizações sem apoio em princípios económicos.

Como se sabe, nos países altamente industrializados, em meados do século passado, era frequente que um operário trabalhasse 14 e 15 horas diárias. Ora o estudo científico do trabalho permitiu chegar à conclusão de que essas condições não só eram socialmente inconvenientes como o eram também do ponto de vista económico. O prolongamento excessivo das horas de trabalho não apenas podia trazer inconvenientes sérios para o desenvolvimento das populações como tinha consequências menos favoráveis no plano do rendimento do trabalho. O prolongamento do esforço do operário ia determinando, através das horas de trabalho que se sucediam, um rendimento cada vez mais baixo. Os estudos sobre as condições do trabalho levaram a fixar, para a maioria das actividades, a duração média de oito horas diárias como um óptimo a atingir. Assim, a legislação que procurou limitar o tempo de trabalho a oito horas diárias visou não apenas satisfazer reivindicações sociais mas também ajustar-se às investigações em matéria de rendimento do trabalho.

c) *O conceito de trabalho produtivo*

Este conceito de trabalho produtivo foi muito discutido através das escolas económicas. Para os fisiocratas, só o trabalho que incidia sobre os factores naturais era produtivo. Todo o outro trabalho era improdutivo, sem que isto envolvesse um juízo de valor sobre a utilidade desse outro trabalho. Depois, com a escola clássica inglesa, só era trabalho produtivo o tendente à produção de bens materiais.

O conceito moderno de trabalho produtivo é diverso, aproximando-se da orientação das escolas alemãs do século XIX. Entende-se por trabalho produtivo toda a actividade que tende a criar ou aumentar utilidades ou a estabelecer condições favoráveis àquela criação ou àquele aumento.

Esta concepção de trabalho produtivo permite afirmar, por exemplo, que são produtivas certas actividades que não estão ligadas directamente à produção material dos bens, como a actividade do comerciante ou a do indivíduo que exerce uma indústria de transportes. Mas podemos ir mesmo mais longe e sustentar que todas aquelas actividades susceptíveis de facilitarem as condições de produtividade económica de um país correspondem a trabalho produtivo. Na base desta ideia chegaremos à conclusão de que o trabalho do médico, do advogado, do magistrado, do professor, é produtivo, pois tem de admitir-se, pelo menos, a presunção de que as actividades exercidas por esses indivíduos tendem a desenvolver as condições favoráveis à produtividade económica.

4. A divisão do trabalho

É admissível que o homem tivesse começado por executar todos os trabalhos necessários à sua existência, caçando animais, construindo uma cabana, transportando água e os alimentos de que carecia, etc., como um náufrago isolado numa ilha deserta. Mas, desde que se rejeite a hipótese sociológica do homem isolado e se sustente que ele viveu sempre em sociedade, parece também dever concluir-se que as primeiras formas de divisão do trabalho acompanharam o homem desde sempre. É muito difícil conceber sequer uma sociedade sem divisão de trabalho. Na própria sociedade familiar se deve ter procedido, nos tempos mais primitivos, a uma divisão do trabalho, baseada na diversidade de capacidades, consoante os sexos e as idades.

No entanto, a divisão do trabalho, que sempre dominou o panorama económico, só muito tarde foi estudada pelos economistas (1).

---

(1) É evidente que a industrialização tornou a divisão do trabalho mais importante do que era anteriormente. Mas, mesmo na fase pré-industrial, o processo de divisão do trabalho desenvolveu-se em termos muito acentuados. Na Grécia só se conheciam quatro tarefas especializadas: trabalhos de madeira, de metal, de couro e de argila. O mesmo artífice de madeira construía navios e fabricava peças de mobiliário, o mesmo operário de metal trabalhava em ferro e em estanho. Ora no século XIII, em Paris, segundo a compilação de normas corporativas realizada por ÉTIENNE BOILEAU, já havia 101 profissões diferenciadas, a algumas da quais correspondiam diversas especializações.

O autor que a pôs particularmente em relevo foi ADAM SMITH, na sua *Riqueza das Nações*. ADAM SMITH partiu de um princípio geral de divisão do trabalho para concluir pela necessidade de uma especialização cada vez maior na actividade das nações. Foi nessa especialização que se baseou a teoria económica clássica do livre-cambismo, a qual projecta o princípio da divisão do trabalho no plano internacional, levando-o às últimas consequências.

ADAM SMITH apresenta-nos um exemplo que ficou clássico, ao qual encontramos referências nos mais diversos livros de Economia: o das actividades desenvolvidas pelos operários de uma fábrica de alfinetes. Para demonstrar o extraordinário desenvolvimento dos processos de divisão do trabalho, ADAM SMITH enumerou dezoito operações diferentes para o fabrico de alfinetes, cada uma destas operações exigindo a presença na fábrica de operários especializados. Por aqui se vê a que ponto tinha já chegado a especialização, a divisão do trabalho, em fins do século XVIII. De então para cá o processo de especialização de tarefas tem-se desenvolvido extraordinàriamente. Há alguns anos, o economista francês ALBERT AFTALION distinguiu no fabrico de relógios 1 088 operações bem individualizáveis e diversas, a muitas das quais corresponderia uma alta especialização técnica.

No exemplo dado por ADAM SMITH da fábrica de alfinetes, cada operário fabricava por dia 5 000 alfinetes. Ou antes: a produção total da fábrica era de 5 000 alfinetes a multiplicar pelo número de operários, porque em rigor nenhum operário fabricava um alfinete, mas sim a décima oitava parte dos alfinetes produzidos. No conjunto, a cada operário cabia na produção da empresa 5 000 alfinetes. E ADAM SMITH observava que, noutras condições de trabalho, desde que cada operário tivesse de realizar todas as tarefas de fabrico de um alfinete, não seria possível alcançar uma produção diária de 5 000 unidades por trabalhador.

No nosso século, na produção de alfinetes calcula-se que a cada operário caibam 15 milhões de unidades diárias. Para este aumento de produção contribuiu não apenas a divisão do trabalho e a especialização de tarefas mas também a utilização progressiva dos maquinismos. Não foi apenas porque as dezoito operações de fabrico de alfinetes se decompuseram ainda em muitas outras operações desde o fim do século XVIII que se conseguiu este aumento de rendimento; foi também

porque em relação a muitas dessas operações se conseguiu uma maior mecanização. No entanto, não há dúvida de que a divisão do trabalho, a especialização de tarefas, só por si, contribuiu muito para este aumento de rendimento.

Compreende-se fàcilmente que se um mesmo operário tem, dentro do seu dia de trabalho, de modificar a técnica empregada, de alterar o ritmo dos movimentos que está desenvolvendo, o rendimento da sua actividade não será tão elevado como se esse operário realizar durante todo o dia as mesmas tarefas, os mesmos movimentos, na execução dos quais se acha particularmente treinado. Tendo-se especializado numa certa actividade diferenciada, o rendimento do trabalho do operário pode ser muito maior.

Da divisão do trabalho resultam efeitos vários, alguns benéficos, outros menos satisfatórios.

Em primeiro lugar, depara-se-nos como efeito benéfico o aumento de rendimento, já referido. Em consequência da divisão do trabalho, o rendimento passou a ser superior não apenas em quantidade, mas também em qualidade, o que bem se compreende. Se cada operário se especializa na realização de uma certa tarefa, consegue não só produzir uma maior quantidade de artigos mas ainda que a sua produção seja superior em qualidade, porque se aperfeiçoou no tipo de fabrico. Também a divisão do trabalho permite uma melhor conservação dos instrumentos utilizados pelos operários. Se o operário, no mesmo dia de trabalho, tivesse de utilizar sucessivamente maquinismos diferentes, não poderia conhecer igualmente bem esses maquinismos, não os accionaria por uma forma satisfatória, o que havia de reflectir-se desfavoràvelmente na respectiva conservação. A divisão do trabalho contribui ainda para reduzir os períodos de aprendizagem.

Efectivamente, a divisão do trabalho permite reduzir os períodos de aprendizagem, porque não se torna necessária uma aprendizagem tão longa e difícil para realizar operações especializadas como seria preciso para adquirir todos os conhecimentos técnicos respeitantes às múltiplas operações em que se decompõe a produção de um certo artigo.

Também se tem dito que o extraordinário incremento da divisão do trabalho desenvolve a interdependência social, porquanto todos nós nos sentimos dependentes do trabalho alheio e sentimos que todos

os outros dependem mais ou menos do nosso trabalho social. Para ÉMILE DURKHEIM a divisão do trabalho seria um dos factores fundamentais da solidariedade social.

Da divisão do trabalho, porém, não resultam apenas vantagens.

A divisão do trabalho leva, por vezes, à diminuição da fluidez das actividades. No tempo em que um operário se achava habilitado à realização de bastantes tarefas, esse operário tinha facilidade em mudar de ramo de actividade. Desde que a aprendizagem é curta e a divisão do trabalho orienta o operário apenas na produção de certos artigos, ou apenas na realização de certas operações, este operário desconhece a técnica de todas as outras operações, mesmo dentro do seu ramo de actividade e, por maioria de razão, desconhece as técnicas dos ramos de actividade diversos. Esta falta de adaptação do trabalhador a outros géneros de trabalho constitui inconveniente grave em momento de depressão económica, de desemprego ou de modificação profunda das condições técnicas.

No tempo em que se exigia do operário que tivesse um bom nível de conhecimentos técnicos, que se adaptasse aos vários trabalhos, pelo menos na empresa onde exercia a sua actividade, formavam-se artífices com maior mobilidade e poder de adaptação aos vários géneros de trabalho. E, assim, quando as condições dos mercados e técnicas exigiam que cessasse uma certa produção para se iniciar um tipo de produção diverso, esses operários achavam-se em condições de se adaptarem com relativa rapidez às novas condições de produção. Actualmente, cada artífice cristaliza em certo tipo de actividade e, fora dela, acha-se incapaz de realizar qualquer outra tarefa complexa. No entanto, este inconveniente acha-se, em grande parte, atenuado, pela circunstância de, em largos escalões de actividade, graças à mecanização, as tarefas serem tão simples que não exigem capacidade de adaptação.

Nota-se também que a excessiva divisão do trabalho diminui psicològicamente o trabalhador, pela repetição dos mesmos movimentos, horas seguidas, durante toda a vida, desligando-o ao mesmo tempo dos próprios objectos para cuja produção concorre. Este parece ser um dos grandes males do nosso tempo. E não se julgue que se verifica apenas nos trabalhos manuais, pois também se observa nos trabalhos intelectuais, confiados a grupos cujos elementos acabam por perder

qualquer visão do conjunto. A nossa época quase desconhece aquele tipo de homem completo de que a História nos dá numerosos exemplos e que era produto de uma cultura humanista e integral que vai desaparecendo. Cada vez mais procuramos uma cultura especializada. E essa cultura especializada, tornando-nos mais hábeis em sectores restritos, também nos torna bastante menos compreensivos em relação a todas as actividades humanas em geral. É de recear mesmo que, perdidas todas as tradições de cultura comum, cada um de nós empregue uma linguagem só acessível aos que se integram no mesmo sector de actividade.

Quando os artífices realizavam todas as operações necessárias para apresentar os seus produtos acabados, eles podiam ter o maior interesse pelas tarefas, na expectativa do resultado do *seu* trabalho, do *seu* esforço, muitas vezes motivo de legítimo orgulho. Isso raramente se verifica hoje. O operário que durante toda a sua vida — para considerar ainda o exemplo de ADAM SMITH — trabalha na produção de uma décima oitava parte de um alfinete, difìcilmente sentirá orgulho no resultado da produção, que não é obra *sua*. O trabalho passa a constituir apenas uma fonte de receita, um processo indispensável para sobreviver, para subsistir; não tem outro interesse para uma grande massa de trabalhadores.

De modo semelhante, também no plano internacional a divisão do trabalho pode determinar um considerável aumento dos rendimentos nacionais. Mas uma excessiva divisão do trabalho trava o desenvolvimento das forças produtivas dos países e dificulta a resistência a um período económico em que, por guerra, crise generalizada ou outra razão, os Estados tenham de bastar-se a si próprios.

Em conformidade com as teses desenvolvidas por SMITH e RICARDO, o princípio da divisão do trabalho aconselha que os países se especializem em certos ramos de actividade; e, em condições normais, esta especialização poderá permitir um melhor desenvolvimento do rendimento nacional de cada país que, por troca, irá adquirir no estrangeiro os bens por ele não produzidos. No entanto, importa não esquecer que alguns Estados se encontram em posição relativa mais vantajosa quanto às trocas internacionais. Acresce que, em caso de interrupção dessas trocas, por exemplo, por motivo de guerra, ou de adopção de políticas económicas orientadas por outros Estados que queiram desen-

volver o seu poder económico, aquele país que se tenha limitado, durante longo período, a certas produções especializadas, não terá meios de se adaptar a um alargamento da produção, possìvelmente indispensável ao consumo dos seus habitantes.

Embora convenha sempre, no plano interno como no externo, ponderar as vantagens e os inconvenientes da divisão do trabalho, o desenvolvimento desta tornou-se inseparável dos condicionalismos psicológicos e técnicos da actualidade.

5. Racionalização do trabalho. Taylorismo e fayolismo

A racionalização do trabalho consiste na organização do mesmo em bases científicas. Neste conceito geral se inclui, antes de mais, a mecanização do trabalho, que podemos definir como o movimento que tende a substituir o esforço muscular do homem pelo movimento das máquinas, reservando para aquele um trabalho de orientação dos mecanismos utilizados.

A mecanização do trabalho não respeita apenas ao factor de produção trabalho, pois corresponde antes a uma substituição progressiva de elementos do factor de produção trabalho por elementos do factor de produção capital. Esta substituição, que ganhou relevo a partir dos últimos anos do século XVIII, começou por provocar as maiores resistências da parte das massas operárias, que nela viram um factor de desemprego e de bloqueamento de salários. Contudo, permitindo aumentar extraordinàriamente a produção e reduzir o seu custo, a mecanização acabou por ter, a longo prazo, efeitos vantajosos, do ponto de vista dos rendimentos globais e da elevação dos níveis de bem-estar material.

Além da mecanização, devemos considerar incluída na racionalização do trabalho a sua normalização.

Nos últimos anos tem-se falado, com bastante insistência, de uma «normalização do trabalho industrial», consistindo na substituição da extrema diversidade de artigos produzidos por um certo número de tipos «standard» de produção. Daí chamar-se também a esse movimento «standardização». Como fàcilmente se compreende, é possível,

através da «standardização», reduzir de modo considerável o custo de produção dos artigos e tornar-se, além disso, mais fácil a substituição de um bem económico por outro, susceptível de satisfazer a mesma necessidade. Assim, se houvesse só três ou quatro tipos de automóveis ou de locomotivas de caminho-de-ferro, por exemplo, substituir-se-iam as peças dos respectivos mecanismos, quando necessário, com uma facilidade muito maior.

À fixação de certos tipos «standard» de bens deveria corresponder uma fixação de tipos «standard» de necessidades dos sujeitos económicos, o que se torna difícil, sobretudo em sociedades dominadas por um princípio de liberdade de consumos. A experiência mostra que este movimento de normalização do trabalho tem avançado muito mais no campo dos bens indirectos, o que bem se compreende, porque eles se não acham ligados à diversidade de gostos e preferências dos consumidores.

No plano da racionalização do trabalho cumpre referir o chamado «taylorismo», movimento de tal modo importante que, por vezes, esta expressão tem sido considerada como abrangendo toda a organização do trabalho em bases científicas. Este entendimento parece excessivo, pois que desde os fins do século passado até aos nossos dias têm sido estudados aspectos respeitantes à organização científica do trabalho que o engenheiro americano TAYLOR não previu nem podia prever.

O «taylorismo» consiste, essencialmente, na supressão de todos os movimentos, da parte do operário, que se revelem inúteis ou mal adaptados ao trabalho em vista. Observando que o trabalho é particularmente penoso devido a um dispêndio de esforço muscular nem sempre necessário e a que não corresponde o máximo de rendimento e de produtividade possíveis, TAYLOR propôs que se afastasse do processo produtivo todo o dispêndio inútil de energia humana e se disciplinassem os movimentos do trabalhador de modo a aproximar o trabalho do homem da regularidade e da precisão do esforço mecânico. Para tal, decompor-se-ia o trabalho humano em certo número de movimentos simples e uniformes.

Segundo o pensamento de TAYLOR, este sistema traria grandes vantagens do ponto de vista social, pois que, permitindo um considerável aumento de rendimento e produtividade do trabalho, determinaria também lucros mais avultados para a empresa, o que, por sua

vez, levaria o empresário a aumentar o salário do trabalhador. E este seria um ponto de partida ideal para a solução dos conflitos sociais.

É compreensível — e as experiências realizadas logo nos fins do século passado em algumas fábricas americanas confirmam este ponto de vista — que o «taylorismo» produza resultados notáveis, a curto prazo, pelo que respeita ao rendimento. Mas resta saber se será possível, e até desejável, aproximar o trabalho humano do ritmo da máquina.

À redução do esforço muscular pelo «taylorismo» corresponde um extraordinário aumento de desgaste nervoso do trabalhador, sujeito, assim, a perder o interesse que ainda possa conservar pelo trabalho. O homem transforma-se em máquina, os seus gestos são os de um autómato (1).

Depois de um certo abandono do entusiasmo que o «taylorismo» provocou, nos começos deste século, surgiu, na Rússia, por volta de 1935, um movimento semelhante, o «stakhanovismo», cujo âmbito é mais vasto que o do «taylorismo», pois enquanto este se situa no plano da produção, aquele estende-se ao nível dos problemas de repartição dos bens entre os trabalhadores.

Integra-se também na racionalização do trabalho o sistema designado por «fayolismo», do nome do engenheiro francês FAYOL, que visa a organização do trabalho predominantemente intelectual, sendo aplicável à reestruturação dos serviços burocráticos, tanto no sector público como no sector privado. Baseia-se o «fayolismo» na preocupação de suprimir tarefas tornadas anacrónicas à face dos novos condicionalismos.

---

(1) No entanto, algumas dúvidas se têm suscitado quanto a este ponto. O industrial norte-americano HENRY FORD, que defendeu uma tese que liga o empresário moderno a ideais superiores de progresso social, parece ter oferecido sempre aos seus operários a oportunidade de abandonarem as tarefas puramente automáticas; mas poucos quiseram aproveitar essa opostunidade. E FORD sustenta que o automatismo de modo algum afectava o equilíbrio físico e psíquico desses operários.

6. Humanização do trabalho

A racionalização do trabalho, embora tenha contribuído poderosamente para um aumento de rendimento e produtividade, tem constituído também, segundo o entendimento mais generalizado, um factor de desumanização do trabalho.

As concepções liberais sobre o trabalho considerado como simples mercadoria ganham maior relevo através da preocupação de racionalizá-lo. O operário tende a ser reduzido à condição de simples máquina, da qual o empresário procura extrair o maior rendimento possível; ainda que, por essa via, possa também remunerar melhor o seu trabalho.

Ora mesmo que fosse possível abstrair tais matérias de quaisquer exigências ético-sociais, mesmo que fosse possível considerá-las de um ponto de vista estritamente económico, algumas reservas se imporiam relativamente a certos aspectos da racionalização, e da consequente desumanização, do trabalho. Parece inevitável uma quebra no rendimento obtido à custa da desumanização do trabalho, pelo menos se alargarmos a nossa observação a um período de tempo suficientemente longo. E se considerarmos esses períodos de tempo extensíveis não só à geração presente mas às gerações sucessivas, é de recear que a aproximação do esforço do operário do ritmo mecânico se vá reflectir de modo prejudicial no rendimento económico futuro (1).

Tem-se procurado nos últimos tempos encontrar meios de manter um elevado rendimento económico sem esquecer as exigências da natureza física e psíquica do trabalhador, diminuindo quer a fadiga física quer a fadiga nervosa, sem esquecer a necessidade de criar no homem

---

(1) Aliás, há motivos para recear que a sucessão de gerações no trabalho industrial, geralmente conjugado com as concentrações urbanas, envolva a extinção das famílias nas quais se verifica aquela sucessão. Ainda que melhor alimentados, ainda que gozando de mais elevado bem-estar aparente do que os camponeses, nota-se nos operários radicados nas cidades e no trabalho industrial há várias gerações uma tendência marcada para o depauperamento físico e para as psicoses. É de notar que as taxas de mortalidade costumam ser mais elevadas nos meios industriais, cuja mão-de-obra vai sendo alimentada pelo êxodo rural.

o gosto pelo trabalho. Nisto consiste o que se costuma designar por humanização do trabalho.

A técnica moderna, particularmente a técnica industrial, reduziu o esforço muscular do homem, mas aumentou-lhe sensìvelmente o desgaste nervoso, obrigando-o a adaptar-se ao ritmo da máquina. Ora a fadiga nervosa é bem mais grave que a fadiga muscular, porque a sua recuperação se torna mais difícil e lenta. A tentativa de a eliminar, ou pelo menos diminuir, tem-se traduzido sobretudo no estabelecimento de mais frequentes períodos de repouso durante o trabalho e na redução do número de horas de trabalho diário.

Nos tipos de actividade predominantemente intelectual observou-se que as condições de trabalho devem revestir certas especialidades, respeitantes designadamente ao prolongamento do número de horas e à correlativa compensação, com repousos mais amiudados. Para o trabalhador intelectual, principalmente, se justifica o descanso de fim de semana, assim como periodos de férias de alguma frequência, no decurso do ano.

A humanização do trabalho inclui também a criação do gosto pelo trabalho no espírito do trabalhador. Este não é dos problemas mais fáceis de solucionar, posto que as modernas condições de produção retiraram ao operário o gosto natural do artífice que se revia na obra criada, pois toda a actividade do trabalhador moderno é demasiado parcelar para tornar fácil essa satisfação. O artífice de outros tempos construía ele próprio todo um objecto, marcava-o como algo de seu, imprimia-lhe, muitas vezes, a forma que a sua imaginação lhe ditava, orgulhava-se da obra que pretendia aperfeiçoar o mais possível. Esta atitude de espírito é raramente compatível com as formas modernas de produção.

Sendo o trabalho na actualidade, geralmente, de tipo colectivo, tem-se procurado desenvolver o espírito do grupo de trabalho, da «équipe», transferindo para o plano desta o próprio orgulho do operário nas tarefas realizadas. Nesse sentido têm desempenhado papel importante as actividades desportivas baseadas em grupos de jogadores, em «équipes».

DUBREUIL propôs um sistema que assenta, em parte, neste orgulho de «équipe», visando restituir ao operário o gosto pelo trabalho. Segundo o referido sistema criar-se-iam grupos de trabalho, dentro da empresa,

em que cada um seria responsável por certo tipo de operação. Cada um desses grupos adquiriria o produto já acabado num estádio anterior ao que o precedera no processo produtivo e revendê-lo-ia, após ter incorporado no produto o seu próprio esforço, ao grupo seguinte. A última destas «équipes» de trabalho — após a incorporação de cujo esforço o produto ficasse apto para ser lançado no mercado — venderia a produção ao empresário.

O interesse deste sistema parece mais teórico do que prático. Ele tende, com efeito, a transformar o operário, ou o grupo de trabalho, em empresário, o que só excepcionalmente será praticável.

Mais vantajoso pareceria o sistema do accionariado operário ou o da participação do trabalhador nos lucros da empresa. Com efeito, sabendo que na remuneração do seu trabalho influiria o volume e a qualidade dos artigos produzidos, seria natural que o seu interesse na perfeição da obra e no ritmo de produção aumentasse. Mas numerosos são também os inconvenientes deste sistema, tanto mais que a participação nos lucros implica a participação nas responsabilidades da empresa, para a qual nem sempre os trabalhadores se mostram preparados.

Em face de condicionalismos que têm permitido reduzir o número de horas de trabalho do operário e reduzir também a sua fadiga física, pelo recurso crescente aos mecanismos, depara-se-nos, na vida moderna, como problema de extraordinário relevo, o desinteresse pelo trabalho, do qual tem resultado um esvaziamento psicológico até agora não preenchido, apesar de as distracções ocuparem grande parte do tempo do homem comum na actualidade. Algumas das perturbações mais sérias que se fazem sentir na vida dos povos derivam precisamente desse vazio psicológico, relacionado com a desumanização do trabalho e com o emprego das horas livres do trabalhador.

Uma das razões nas quais se baseou, há dezenas de anos, a redução do número de horas de trabalho respeitava à necessidade de aperfeiçoamento do operário, no plano intelectual e no plano moral. Verifica-se, porém, que as grandes massas de trabalhadores não empregam o tempo livre de que actualmente dispoem no sentido de uma elevação cultural ou espiritual. Empregam-no, sem prejuízo, evidentemente de excepções pouco significativas em termos de percentagem, multiplicando as suas necessidades de consumo e satisfazendo-as muitas vezes

por formas que não são benéficas nem para o desenvolvimento individual nem para o desenvolvimento das sociedades. Daí o interesse actual do problema respeitante ao emprego das horas livres.

§ 4. O CAPITAL COMO FACTOR DE PRODUÇÃO

1. Equivocidade da expressão «capital»

A expressão «capital» não é unívoca na linguagem económica. Assim, podemos considerar um conceito corrente de capital, ligado à ideia de disponibilidades monetárias reprodutíveis, um conceito jurídico, um conceito contabilístico e, finalmente, um conceito estritamente económico, aquele que corresponde ao capital como factor de produção. É este último que nos interessa sobretudo para o estudo que vamos empreender; mas não deveríamos deixar de referir os outros conceitos, com os quais os economistas têm de lidar também frequentemente.

A própria expressão «capital», porém, mesmo considerada em sentido estritamente económico, apresenta-se conceitualmente diferente de autor para autor. Veremos a seguir alguns dos conceitos que se lhe fazem corresponder.

2. A noção de capital apresentada por Fisher

Para o marginalista americano Irving Fisher, capital é todo o *stock* de bens económicos existentes num dado momento num determinado país.

Esta concepção opõe o capital ao rendimento. Capital seria a riqueza numa visão estática; enquanto o rendimento nos apareceria como a riqueza em movimento, como um fluxo de riqueza.

Tal noção de capital não parece satisfatória, por diversos motivos. Em primeiro lugar, para designar esse *stock* de bens económicos existentes numa sociedade em dado momento podemos empregar o termo

«riqueza», com que já entrámos em contacto anteriormente e que parece consagrado pelo uso: e também poderíamos empregar a expressão «património». Outro defeito desta concepção de FISHER, ao opor capital a rendimento, consiste em não separar os bens de produção dos bens de uso e consumo, os bens indirectos dos bens directos. Ora porque nos propomos determinar o conceito de capital como factor de produção, não nos interessa, para essa determinação, senão aquele acervo de bens produtivos que nele se incluem. Por isso parece de rejeitar a noção demasiado lata de capital dada por FISHER.

3. A noção da escola clássica inglesa: o capital como conjunto de bens de produção criados pelo homem

Consideremos agora uma outra noção de capital, apresentada pela escola clássica inglesa, nomeadamente por RICARDO e STUART MILL. Entendem estes autores que capital é um conjunto de bens de produção produzidos pelo esforço do homem. Qual o significado desta afirmação? Os clássicos ingleses distinguiram duas espécies de bens de produção: aqueles que eram obtidos directamente, sem necessidade de intervenção da actividade humana, e aqueles que resultavam de um esforço do homem no sentido do seu fabrico. Ora só a esta última categoria de bens caberia a designação de capital. Os primeiros enquadrar-se-iam no conceito de factores naturais de produção. Tal é, por exemplo, o caso da terra.

Claro que esta destrinça entre bens de produção naturais e bens de produção produzidos, tal como a enunciaram os clássicos, pode apresentar certas dificuldades. Assim, retomando o exemplo da terra, concluímos que ela é, por excelência, um factor natural de produção; no entanto, também na terra pode estar integrado um trabalho humano que lhe aumenta a produtividade pela incorporação de certos bens de produção produzidos.

A resolução do problema pela escola clássica, separando os bens de consumo e de uso dos bens de produção e subdividindo estes em bens de produção naturais e bens de produção produzidos (estes últimos formando o capital) mantém ainda hoje perfeita actualidade, embora lhe fossem feitas algumas correcções e desenvolvimentos.

É nesse sentido que se orienta a construção de BÖHM-BAWERK, que passamos a expor.

4. A concepção de Böhm-Bawerk: o capital como conjunto de bens intermediários que tornam mais produtivo o trabalho do homem

Segundo BÖHM-BAWERK e, de uma maneira geral, os autores da escola psicológica austríaca, o homem satisfaz as suas necessidades mediante a combinação de forças naturais e do seu trabalho. Isso pode conseguir-se por duas formas. Umas vezes, o homem utiliza directamente, sem recurso a bens intermediários, os bens que encontra na natureza para a satisfação das suas necessidades. Assim, um homem primitivo reunia troncos de árvores para fazer fogueiras e se aquecer. Mas o homem pode também utilizar essas forças naturais e o seu trabalho criando bens intermediários, bens que, embora não lhe satisfazendo directamente nenhuma necessidade, contribuem, no entanto, para uma satisfação mais intensa e mais regular de diversas necessidades. O homem primitivo também construiu machados de sílex. Estes machados constituíam bens intermediários; por si não satisfariam qualquer necessidade, mas permitiam que o trabalho do homem se tornasse mais produtivo.

Compreender-se-á agora melhor a concepção de BÖHM-BAWERK, que considera capital o conjunto de bens intermediários produzidos que tornam o trabalho do homem mais produtivo.

Num exemplo muito conhecido, considerou BÖHM-BAWERK um homem primitivo que tinha de satisfazer as suas necessidades caçando, procurando alimentos em geral, e ainda buscando água a uma nascente afastada da sua cabana. Quando tinha sede ou necessitava de água para qualquer outro fim deslocava-se à nascente. E, tendo o tempo todo ocupado, nunca pudera criar bens intermediários que lhe poupassem esforços na captação de água. Um dia, porém, tendo constituído uma reserva de alimentos para algum tempo, pôde ocupar os dias disponíveis a construir um recipiente, formado por um tronco de árvore escavado, cuja utilização lhe permitiria, no futuro, deslocar-se à fonte únicamente uma vez por dia, trazendo toda a água de que

necessitava. Assim criou um bem intermediário que lhe proporcionou um aproveitamento mais rendoso das forças naturais de produção e do seu próprio trabalho. Mais tarde, o referido homem conseguiu armazenar um número ainda maior de alimentos e pôde, então, durante um período de tempo livre de preocupações de satisfação de necessidades imediatas e prementes, fabricar um rudimentar sistema de canalização, constituído por uma conduta formada com troncos escavados, que lhe permitiu obter água com esforço ainda menor. Também esse sistema de canalização era um bem intermediário, um capital. Fixemos, desde já, sem prejuízo do que se dirá posteriormente, que este capital só se obteve através de uma poupança — a poupança dos alimentos — a qual permitiu que o homem criasse os referidos bens intermediários.

5. Capitais fixos e capitais circulantes

Importa agora fazer a distinção entre duas espécies de capital: o «capital fixo» e o «capital circulante».

Entende-se por capital fixo aquele que pode servir a vários actos de produção e por capital circulante aquele que se destrói no decurso da produção e, por isso, só pode servir para um acto de produção.

Exemplifiquemos. Os maquinismos instalados numa fábrica constituem capitais fixos. Mas o combustível necessário ao seu funcionamento constitui capital circulante, porque se esgota logo que é utilizado na produção. Igualmente é capital circulante o capital destinado ao pagamento de salários.

O capital fixo tem, pois, uma maior duração, serve em vários actos de produção. O capital circulante é utilizado num só acto de produção e esgota-se pelo seu emprego nesse acto.

Esta destrinça entre capital fixo e capital circulante tem bastante interesse na análise económica e na vida das empresas, nomeadamente do ponto de vista contabilístico.

Em relação ao capital fixo, põe-se o problema da sua amortização, respeitante a saber através de quantos actos de produção se deverá achar o capital fixo reconstituído. Sendo o capital fixo, por definição, «o que pode servir a *vários* actos de produção», interessa calcular a *quantos* actos de produção poderá servir — finda a série dos quais estará (tal

como o capital circulante ficará num só acto) «destruído». Para que a produção possa continuar, põe-se, portanto, em relação ao capital fixo, o problema da sua *amortização*, ou seja, da reserva de uma parte da produção obtida em cada acto para reconstituição do capital fixo nele utilizado, de tal modo que, no fim de x actos de produção (tantos quantos os que se julgue que «gastam» o capital fixo), exista uma poupança suficiente para se proceder à substituição desse capital. Os prazos de amortização variam conforme o tipo de capital fixo empregado. Nalguns casos será de 20 anos, noutros será inferior ou superior, embora o prazo de 20 anos seja considerado bastante comum em relação a numerosos tipos de maquinismos. É escusado pôr em relevo o grande interesse prático que tem o cálculo de tais prazos de amortização, os quais não dependem apenas das condições técnicas que asseguram a duração dos bens mas também de circunstâncias respeitantes à flutuação dos mercados Com efeito, reacções desfavoráveis dos consumidores relativamente a certos tipos de produção podem reduzir a *duração económica* dos bens capitais.

6. Capital em sentido jurídico e em sentido contabilístico

Consideremos agora as noções de capital em sentido jurídico e de capital em sentido contabilístico. Poderá pôr-se em dúvida o interese que aqui tenha o estudo destas noções. Mas, dada a pluralidade de sentidos da expressão «capital», torna-se conveniente estabelecer a respectiva destrinça, marcar bem as diferenças entre os vários sentidos do termo. Além disso, os diversos significados da palavra «capital» interessam sempre particularmente o economista; e constituem elementos utilíssimos, e até imprescindíveis, para o entendimento de alguns aspectos da teoria económica. Por exemplo, o conhecimento do conceito de capital em sentido jurídico tem grande importância para a análise da repartição dos bens e para a compreensão do conceito de capital, tal como o utiliza KARL MARX na sua obra.

O capital em sentido jurídico é um conjunto de bens susceptíveis de avaliação monetária que, em organizações sociais determinadas, permite a quem os possui obter rendimentos não derivados directamente do trabalho. Note-se que este rendimento obtido sem trabalho se refere

à ausência de trabalho actual, pressupondo, ou devendo pressupor, contudo, um trabalho passado. Este trabalho passado traduziu-se em poupança, em aforro; a poupança levou à criação do próprio capital.

Repare-se até que o conceito jurídico de capital se prende com todas as instituições económicas, porquanto ele resulta de instituições jurídicas que reflectem, em larga medida, as estruturas económicas.

Analisemos agora a noção de capital em sentido contabilístico. Podemos defini-lo como um conjunto de bens avaliáveis em moeda que se mantém constante pela prática da amortização.

Para melhor compreendermos este conceito de capital em sentido contabilístico, consideremos o capital de uma sociedade, de uma empresa. Suponhamos que se constitui uma empresa com 4 sócios, contribuindo cada um com 200 contos. O capital da empresa será, portanto, de 800 contos. Naturalmente esse capital não vai ficar imobilizado, depositado num banco, à ordem da empresa, pelo menos na totalidade. É geralmente transformado em bens necessários à actividade da empresa: maquinismos, objectos de mobiliário e equipamento de escritórios, imóvel onde a empresa ficará instalada, etc. Esses bens constituem o capital da empresa. Mas, claro está, a duração de tais bens não é indefinida. Os maquinismos e o imóvel deterioram-se e sofrem uma necessária depreciação no seu valor. Mas nem por isso o capital da empresa diminui necessàriamente à medida que os anos correm. O capital, desde que a administração da empresa se processe regularmente, mantém-se constante, graças à técnica da amortização. Suponhamos que na empresa referida os maquinismos existentes valem, por hipótese, 300 contos, e a sua duração útil é calculada em 15 anos. Sendo assim, para manter constante o capital, a técnica contabilística impõe que dos lucros da empresa sejam reservados anualmente 20 contos para amortizações. Passados os 15 anos, o fundo de reserva ascenderá a 300 contos, montante suficiente para renovar o maquinismo, se o valor da moeda se mantiver estacionário ou o custo específico dos maquinismos não se tiver elevado. Nestas condições, o capital social da empresa mantém-se constante, salvas as hipóteses de aumentos operados por novas subscrições dos associados ou incorporações de fundos de reserva, e salvas também as hipóteses de redução, por força de depreciações não absorvidas através da amortização.

Quando nos referimos ao capital de uma empresa temos geralmente em vista este sentido contabilístico.

7. A formação do capital

O capital é um factor de produção derivado, ao contrário dos factores naturais de produção e do trabalho. Para que se forme capital tem de desenvolver-se um certo processo, uma certa actividade humana dirigida nesse sentido.

O capital resulta de uma poupança seguida de um investimento. Recordemos o exemplo do «homem de BÖHM-BAWERK». Ele constituiu uma poupança, consistindo em alimentos e outros bens. Se a não tivesse constituído ver-se-ia obrigado a caçar ou a pescar diàriamente, para satisfazer necessidades imediatas, e não poderia obter capitais. Mas, depois de realizada a poupança, a formação de capitais exige um investimento. No caso do «homem de BÖHM-BAWERK», como não se integrava numa economia monetária, é mais difícil apercebermo-nos desta segunda fase da constituição do capital. Contudo, mesmo raciocinando sobre o «homem de BÖHM-BAWERK», podemos descortinar formas de investimento. O «homem de BÖHM-BAWERK» podia utilizar os bens poupados (alimentos, água, etc.), fornecendo-os a outros indivíduos, que, em troca, o auxiliariam a formar o capital destinado à canalização da água. E aqui se desenha uma forma de investimento da poupança obtida.

Consideremos agora, numa estrutura económica já mais evoluída, a formação de uma empresa nova. Geralmente não se obtêm logo no primeiro ano rendimentos suficientes para cobrir as respectivas despesas de constituição e funcionamento; mas há colaboradores da empresa que não têm possibilidade de esperar que esses rendimentos se produzam. É o caso dos operários. Estes têm necessidades essenciais e prementes a satisfazer. É preciso fornecer-lhes os bens indispensáveis para satisfação dessas necessidades. É preciso, em suma, pagar-lhes salários. Também os fornecedores de matérias-primas querem ser pagos imediatamente, ou a curto prazo, pelo fornecimento dos seus produtos, necessários à actividade da empresa. Como poderiam realizar-se esses

pagamentos se o empresário não dispusesse de um certo capital? E o capital de que o empresário dispõe foi obtido através de actos de poupança, próprios ou alheios.

Consideremos o caso de um certo número de indivíduos que realizaram actos de poupança e depositaram o dinheiro resultante num banco. Este paga-lhes um certo juro e passa a dispor de uma reserva de capitais. Os empresários precisam desses capitais e o banco cede-lhos, mediante certas garantias e pagamento de juros mais elevados do que os pagos pelo banco aos depositantes. Graças a esses capitais, o empresário pode pagar imediatamente salários, matérias-primas, etc. E, na base da formação desses capitais, deparam-se-nos os actos de poupança realizados por aqueles que depositaram no banco as suas economias. Outras vezes foi o próprio empresário que realizou esses actos de poupança ou um capitalista a quem o empresário recorreu. Mesmo aquelas empresas que, por vezes, afirmam poder dispensar a concorrência de capitais — tal é o caso das cooperativas de produção — dispõem também de capital, pertencente aos trabalhadores associados que, para o obterem, tiveram de realizar actos de poupança.

Daqui se conclui que, em qualquer empresa, em qualquer exploração económica, é necessária a concorrência do capital, do mesmo modo que é necessária a concorrência dos factores naturais de produção e do trabalho. O capital, como factor de produção, transcende mesmo os quadros da economia designada por capitalista. Também as estruturas colectivistas utilizam capitais, ainda que não individualmente apropriados.

Mas em que consiste a poupança, que está na base da formação de capitais? Poupar é renunciar ao consumo imediato dos bens que estão à disposição de um sujeito económico. A poupança traduz-se, pois, no sacrifício da satisfação de uma necessidade presente à satisfação de uma necessidade futura. Condição indispensável para haver poupança é que se disponha do bem, porque, de outro modo, o que haverá é um acto de renúncia pura e simples à satisfação de uma necessidade por falta de bens adequados a satisfazê-la. Também é preciso que exista uma alternativa para o sujeito económico: ou satisfação da necessidade actual ou satisfação da necessidade futura; e que ele opte por esta última. O conceito de poupança apresentado é suficientemente amplo para abranger três fins diversos a que a poupança se

pode dirigir. Assim, se o sujeito económico sacrifica a satisfação de uma necessidade presente à satisfação de uma necessidade futura, conservando o bem que utilizará directamente para esse fim, a sua poupança orienta-se no sentido do consumo. Se o sujeito económico, por avareza ou previdência. reserva bens sob a forma de numerário, a poupança visa o entesouramento. Por fim, se entre a necessidade sacrificada e a necessidade a satisfazer se situam um ou mais actos de produção, achamo-nos em face de um investimento. Só neste último caso se constitui o capital.

Consumo, entesouramento e investimento são, pois, os três destinos possíveis da poupança.

A poupança é lògicamente anterior ao investimento. Contudo, os modernos mecanismos económicos têm tornado possível que, nalguns casos, o investimento preceda cronològicamente a poupança. Em tais casos, o investimento é antecipado, por um *pré-financiamento* Falou-se por primeira vez de pré-financiamentos a propósito da política económica da Alemanha nacional-socialista, traçada pelo financeiro Dr. Schacht. Com efeito, a depressão económica dos anos 30 foi dominada na Alemanha através de uma política de obras públicas para a realização da qual o Estado não dispunha de capitais bastantes. Criou-se então um sistema pelo qual os empreiteiros de obras públicas descontavam determinados títulos de crédito, garantidos pelo Estado, junto dos bancos. Só posteriormente, em consequência das obras realizadas, se contituia a poupança correspondente. Keynes também considerou os investimentos anteriores à poupança; e, depois dele, esse entendimento tornou-se frequente, embora não isento de perigos.

8. As fontes do capital

a) *A poupança e suas formas: voluntária e forçada*

Conhecido o conceito de poupança, vamos deter-nos agora na análise das formas por que ela se nos apresenta. Duas formas nos surgem desde já, obtidas através de um critério que toma como ponto de referência a vontade do sujeito económico. A poupança poderá ser voluntária ou forçada.

A poupança voluntária é a que resulta de uma livre abstenção de

consumir do sujeito económico. Ela está, òbviamente, condicionada a vários elementos: intensidade das necessidades do sujeito económico considerado; nível do seu próprio rendimento; apreciações por ele emitidas acerca da reprodutividade dos bens que se poupam em benefício da satisfação de necessidades futuras.

Além da poupança voluntária a vida moderna tem feito aparecer com frequência cada vez maior formas de poupança que não dependem das considerações do sujeito económico que as realiza. Incluem-se estas formas na designação comum de poupança forçada.

O principal intrumento da sua realização é o Estado, neste incluindo, para tais efeitos, as organizações para-estatais, de previdência e outras. Note-se, porém, que alguns economistas modernos têm manifestado tendência para considerar também forçadas algumas formas que, a nosso ver, se não compadecem com tal qualificação. Tal é o caso de uma sociedade comercial em cuja assembleia uma maioria de accionistas delibera no sentido da constituição de fundos de reserva. Os associados que estavam em minoria pretendiam que os lucros fossem distribuídos em dividendos. Como a maioria manifestada na assembleia exprime a vontade social, os desejos da minoria não serão satisfeitos. Diz-se, por isso, que, em relação aos accionistas minoritários, se realiza uma poupança forçada. Mas não nos parece que assim seja O sujeito económico que realiza a poupança não é um determinado accionista mas sim a própria sociedade que, além de possuir personalidade jurídica distinta, constitui também uma unidade económica separada da dos seus associados. E a poupança classificar-se-á como voluntária ou forçada em relação ao sujeito económico que a realiza. A posição dos accionistas minoritários não é a de quem poupa contra a sua vontade mas a de quem não vê concretizarem-se certas expectativas quanto aos seus rendimentos pessoais. Quem realizou a poupança foi a sociedade e, em relação a ela, a poupança é voluntária.

Diferente é a poupança imposta pelo Estado, por outras pessoas colectivas de direito público e ainda por entidades diversas, às quais foram concedidos poderes para cercear a livre utilização dos rendimentos individuais.

O meio mais largamente utilizado na realização de poupanças forçadas é o *imposto*. Através dele o Estado inibe alguns sujeitos económicos de orientarem integralmente os seus rendimentos no sentido do

consumo. A amputação de rendimentos individuais operada pelo imposto não corresponde inteiramente, no entanto, a uma poupança e a investimentos subsequentes, pois o Estado também realiza consumos.

Se o Estado tiver preferido, utilizando o produto dos impostos, satisfazer necessidades presentes, embora diversas das dos particulares colectados (destinando-o, por exemplo, a um aumento de ordenados aos funcionários públicos) não estaremos em presença de actos de poupança, porque não houve substituição de uma necessidade presente por outra futura, a qual é elemento essencial da poupança. Estaremos em presença de uma transferência de rendimentos orientada para consumos.

Certas medidas de racionamento de bens constituem também um dos meios de poupança forçada. Os sujeitos económicos passam a consumir menor quantidade de certos bens e, por vezes, reservam o valor monetário que corresponde ao que deixaram de consumir, destinando-o à satisfação de futuras necessidades.

Um exemplo de poupança forçada bem característico da nossa época é também o que resulta da fixação de preços por via de autoridade. Como oportunamente estudaremos, o nível dos preços tende a igualar o nível do custo de produção. Suponhamos que o Estado fixa autoritàriamente um nível de preços muito mais elevado do que o custo de produção. Haverá restrição de consumo, a não ser, possìvelmente, no plano de alguns bens considerados indispensáveis. Tal restrição determina um menor emprego de factores produtivos na produção de bens de consumo, o que torna possível desenvolver a produção de bens capitais. Foi esta a orientação seguida na Rússia Soviética para desenvolver a sua produção de bens capitais.

As desvalorizações monetárias originam também uma poupança forçada, porque, reduzindo o poder de compra dos sujeitos económicos, obrigam-nos, geralmente, a restringir os seus consumos, embora, nalguns casos, essas desvalorizações não afectem sensìvelmente os consumos e reduzam, pelo contrário, o nível de investimentos.

b) *O destino da poupança*

Para se constituírem capitais é preciso que se realize poupança; mas nem toda a poupança conduz àquele efeito.

Sabemos já que podem ser três os destinos da poupança: o consumo, o entesouramento e o investimento. Se o sujeito económico poupa para consumir mais tarde, estamos em presença de um consumo diferido. Não há, òbviamente, formação de capitais. Outras vezes verifica-se o entesouramento, que pode consistir ou não num consumo diferido. Assim, a constituição de uma reserva líquida por parte de um indivíduo que sacrifica a satisfação de necessidades secundárias presentes para assegurar a satisfação de necessidades secundárias futuras, e um consumo diferido mas não um entesouramento. Qual o critério que nos permite estabelecer a distinção? Esse critério terá de basear-se, fundamentalmente, na diferente posição psicológica do sujeito económico que realiza o entesouramento e do que adia, pura e simplesmente, o consumo. Se poupa só pelo prazer de constituir uma reserva líquida, sem lhe atribuir qualquer destino (caso típico do avarento), podendo em qualquer momento aplicar essa reserva quer no consumo, quer no investimento, dizemos que o sujeito económico entesoura. Se, logo que constitui a reserva, ele pensa aplicá-la no consumo, dizemos que há consumo diferido. Mas a distinção não é fácil, até por depender de expectativas do sujeito económico impossíveis de determinar, na maior parte dos casos. Aliás, a separação entre entesouramento e investimento, que oferece interesse num plano microeconómico, perde interesse à face de uma análise macroeconómica, para a qual o entesouramento se não distingue do investimento. Com efeito, do ponto de vista macroeconómico, toda a abstenção de consumir, quer se dirija para o entesouramento quer para o investimento, liberta os factores económicos que poderiam orientar-se no sentido da produção de bens de consumo, por forma a tornar possível a sua utilização na produção de bens capitais. Donde a validade da equação $R = C + I$, representando R o rendimento, C o consumo e I o investimento.

Resta-nos apreciar o terceiro destino da poupança — o investimento. Interessa-nos distinguir o investimento da mera colocação de capitais. As relações entre eles são as de parte para o todo. Qualquer investimento é uma colocação de capitais, mas há colocações de capitais que não constituem investimentos.

Exemplifiquemos. Um determinado indivíduo dispõe de uma reserva líquida de 1000 contos. Se com eles realiza melhoramentos numa propriedade rústica que possui, desenvolvendo a exploração agrícola,

adquirindo alfaias, etc., diz-se que esse indivíduo investiu a reserva líquida de que dispunha. Se, por hipótese, o indivíduo preferiu, com os seus mil contos, adquirir uma quota numa nova empresa que se constitui, realizou ainda um investimento. Mas, se em vez de proceder de qualquer destes modos, o sujeito económico considerado adquiriu acções de uma sociedade já constituída, que lhe foram vendidas por um seu accionista, não estamos em presença de um investimento. Porque não houve contribuição para que se constituam bens produtivos; estes já tinham sido criados anteriormente.

O investimento está ligado necessàriamente à criação de bens capitais. Ora no último exemplo considerado houve apenas uma transferência de titularidade de acções de uma pessoa para outra.

No exemplo anterior havia investimento porque, pela subscrição do capital de uma empresa, o sujeito económico considerado ia contribuir para a aquisição dos capitais de que a empresa carecia.

§ 5. COORDENAÇÃO DOS FACTORES DE PRODUÇÃO: A EMPRESA

1. Empresa individual

Aspecto essencial da empresa parece ser a coordenação dos factores produtivos e a responsabilidade inerente a essa mesma coordenação. Em estruturas económicas simples, a empresa costuma ser individual; e o empresário, não se limitando a coordenar os factores reunidos, fornece ele próprio também trabalho e capital. Mas a crescente complexidade dos empreendimentos económicos reduziu não apenas o número mas, sobretudo, a importância relativa das empresas individuais, quase circunscritas ao plano do artesanato e das explorações agrícolas, embora estas tendam também, quando extensas, a assumir formas colectivas (1).

---

(1) Foi o condicionalismo económico criado a partir do século XVI, exigindo a concentração na empresa de elevados capitais, que levou frequentemente à disso-

Com efeito, as grandes explorações económicas modernas apresentam quase sempre, pelo menos, um revestimento jurídico a que corresponde a forma colectiva. Mas tal circunstância não deve fazer-nos esquecer que não é esta a única forma de coordenar os factores produtivos e efectivar a responsabilidade inerente. Predominou até ao século XIX, e ainda hoje se não pode dizer que tenha desaparecido, a empresa individual. É o tipo característico do regime do artesanato. O artesão fornece o seu trabalho, auxiliado normalmente por pessoas de sua família ou por reduzido número de assalariados; fornece os escassos capitais necessários ao funcionamento da empresa; suporta, enfim, as respectivas responsabilidade. O artesão, trabalhador e capitalista modesto, é, em suma, o próprio empresário. O mesmo tipo empresarial se nos depara, muito frequentemente, nas explorações agrícolas, nas quais se confundem ainda quase sempre as posições de trabalhador, capitalista, proprietário dos factores naturais de produção e empresário.

2. Empresa colectiva

Mas a forma de empresa actualmente preponderante, se não pelo número ao menos pelo relevo e pelos efeitos da acção desenvolvida, é, sem dúvida, a da empresa colectiva.

O revestimento jurídico das empresas colectivas não é uniforme. Apresenta alguns tipos diversos, que importará aqui fixar, ainda que sucintamente.

As legislações estruturam um tipo de empresa colectiva que, merecendo esta qualificação apenas pela pluralidade de empresários responsáveis, não difere, no entanto, muito, pelas características, da empresa

---

ciação do factor trabalho e do factor capital, fornecidos por pessoas diversas. Uma relativa abundância de mão-de-obra e uma relativa escassez de capital determinou o predomínio deste na organização empresarial, que caracteriza as estruturas capitalistas.

individual. Referimo-nos às *sociedades em nome colectivo.* Os seus sócios, frequentemente membros de uma mesma família, são, como o empresário em nome individual, ilimitadamente responsáveis pelos actos praticados em nome da empresa. E todo o seu património, mesmo quando se não acha directamente ligado à actividade empresarial, constitui garantia dos credores.

Já assim não acontece com as *sociedades por quotas.* Estas empresas, correspondendo a algumas da exigências das modernas estruturas económicas, são de responsabilidade limitada. O industrialismo trouxe a necessidade de avultados investimentos; mas muitos dos possuidores de capitais que poderiam realizar esses investimentos não estavam dispostos a responsabilizar-se pelos actos praticados em nome da empresa, arriscando, assim, todo o seu património, na hipótese de insucesso, sobretudo quando não se achavam em condições de acompanhar de perto a gestão dos negócios sociais.

As sociedades por quotas são relativamente recentes. Apareceram na Alemanha em meados do século XIX e em Portugal no começo do século XX. Os seus associados são responsáveis pela integração do capital social e, depois de este ter sido realizado, apenas pela respectiva quota, isto é, pela participação de cada um naquele capital. Esta estrutura jurídica facilitou a afluência de capitais às sociedades do tipo referido, posto que, após a realização do capital social, cada associado não corre o risco de prejuízos que excedam o montante da quota com a qual participou na empresa.

Noutro tipo de sociedade, que não se tem desenvolvido muito, a *sociedade em comandita*, há duas espécies de sócios. Os comanditados, cuja responsabilidade é ilimitada, e os comanditários, cuja responsabilidade é limitada à sua contribuição em capitais para a empresa. Esta diversidade de regimes de responsabilidade dos associados pode justificar-se pela circunstância de os sócios de responsabilidade limitada apenas fornecerem capital e os outros gerirem os negócios sociais.

Quanto às *sociedades cooperativas*, através das quais já se tem julgado possível uma reestruturação económica igualmente avessa ao capitalismo e ao socialismo, caracterizam-se por os seus associados, em número geralmente elevado, contribuírem para as empresas com trabalho e capitais, ainda que limitados. Visam, assim, as cooperativas

remover a oposição do capitalista ao trabalhador, reunindo as duas qualidades nas mesmas pessoas.

Interessa-nos agora considerar aqui, sobretudo, as cooperativas de produção, afastando as cooperativas de consumo e as cooperativas de crédito (1); mas parece oportuno observar que, até agora, geralmente, só as cooperativas de consumo têm obtido êxito. As cooperativas de produção, pelo contrário, depararam com muitas dificuldades, respeitantes à obtenção de capitais volumosos, que não se reúnem na base de economias modestas, à falta de autoridade dos dirigentes, cuja condição se não impõe naturalmente aos outros associados, e ao emprego de trabalhadores assalariados, não sócios, através de cuja integração nos quadros da empresa cooperativa se regressa, afinal, a uma organização empresarial de tipo capitalista. Este regresso tem sido, efectivamente, bastante comum na história das cooperativas de produção.

Contudo, há algumas dezenas de anos, a *escola de Nîmes*, sob a orientação do economista CHARLES GIDE, deu grande impulso ao movimento cooperativista, mesmo no plano doutrinal. Propugnando a formação de cooperativas, pretendia esta escola, pela eliminação dos intermediários do ciclo produtivo, modificar as estruturas económicas, e até políticas, dos Estados.

As soluções cooperativistas têm sido defendidas, mais recentemente, por autores como LAVERGNE e LASSERRE, para os quais o cooperativismo realizaria os objectivos do socialismo, pela abolição do lucro capitalista, sem os perigos do estatismo, com respeito da liberdade e da iniciativa individual.

Na Jugoslávia colectivista parece ter-se tentado, com bastante extensão, a experiência cooperativa, no decurso dos últimos vinte anos. E também soluções de tipo cooperativo se nos deparam em países que procuram reconverter as suas estruturas agrárias. Compreende-se fàcilmente o interesse das cooperativas agrícolas, sobretudo em regiões onde são pouco extensas as explorações e onde, consequentemente,

---

(1) As cooperativas de consumo procuram reduzir os preços exigidos do consumidor pela supressão do retalhista e, por vezes, do armazenista. As cooperativas de crédito fornecem empréstimos aos seus associados sem intuitos lucrativos.

o proprietário agrícola não tem possibilidade de possuir maquinismos dispendiosos nem de colocar, em condições vantajosas, os artigos produzidos, por falta de capacidade de negociação. Em tais condições, cumpre à cooperativa fornecer aqueles maquinismos aos seus associados e lançar nos mercados as respectivas produções, pois, representando a cooperativa um número elevado de agricultores e dispondo do somatório das respectivas produções, tem melhores condições para escoar os artigos produzidos em termos satisfatórios. Parecem indiscutíveis as vantagens de tais cooperativas; mas não deverá deixar de ter-se presente também que, nos quadros de economias livres de mercado, elas não poderão estruturar-se por forma a eximirem os produtores agrícolas de responsabilidades e a privarem-nos das rendas e lucros que lhes caibam. De outro modo, é evidente a possibilidade de aquelas cooperativas se transformarem em factores orientados no sentido de preparar as populações rurais para experiências colectivistas, através das quais os agricultores, subordinados à autoridade de funcionários de organismos estaduais ou para-estaduais, rotulados embora de cooperativos, percam consciência da sua função de produtores livres.

Com as *sociedades anónimas* — as de maior projecção na vida económica moderna, por corresponderem à forma da generalidade das empresas mais vastas e poderosas — depara-se-nos um fenómeno de despersonalização do empresário, radicada no próprio anonimato, que alguns benefícios trouxe ao processo económico da nossa época mas ao qual também podemos atribuir muitas das dificuldades reveladas em numerosos aspectos da vida económico-social contemporânea. Sobretudo pela proliferação das *falsas sociedades anónimas*, cujo anonimato é puramente formal e, consequentemente, funciona no sentido de eximir de responsabilidades empresários individuais que se ocultam por detrás de um pseudo-anonimato.

As sociedades anónimas constituíram-se a fim de reunir em empreendimentos económicos capitais relativamente elevados cujos possuidores só estariam dispostos a investi-los desde que as suas responsabilidades e os seus riscos fossem exclusivamente limitados às contribuições realizadas, não admitindo sequer qualquer outra responsabilidade emergente do facto de o capital social da empresa se não achar integralmente realizado. O capital das sociedades anónimas é representado

por títulos de crédito que se designam por *acções* (1); e cada accionista não arrisca nestas sociedades senão o valor das acções por ele próprio subscritas, as quais são negociáveis e, na hipótese de se tratar de *acções ao portador,* transmissíveis por simples tradição, independentemente de qualquer outra formalidade.

Já se tem pretendido que as sociedades anónimas, permitindo o acesso a grandes empresas àqueles que dispõem de pequenos capitais, realizaram uma «democratização» das estruturas capitalistas. Assim aconteceu nalguns países, onde o capital de algumas sociedades se acha muito pulverizado, por nelas terem sido investidas pequenas economias de numerosos indivíduos. E tal circunstância é frequentemente apontada como tendo alto alcance social, contribuindo para um melhor entendimento entre o capital e o trabalho, desde que os trabalhadores, por essa via, passam a ter interesse nos rendimentos de capitais que também possuem. Mas talvez haja algum exagero nesta posição optimista. As pessoas de situação económica modesta que adquirem reduzidos lotes de acções de sociedades anónimas são em pequeno número relativamente à grande massa de trabalhadores, cujos hábitos e cujo teor de vida não lhes facilitam a realização de investimentos. Aqueles que adquirem voluntàriamente acções de sociedades anónimas, empregando, assim, o acréscimo dos seus rendimentos sobre os seus consumos, têm preocupações de constituição de aforros; e, se não se tornassem pequenos accionistas de sociedades, emprestariam os seus modestos capitais ou adquiriram pequenos imóveis. Trata-se de pessoas sem espírito proletário que, normalmente, não contribuem para a eclosão ou

---

(1) Não devem confundir-se as *acções* com as *obrigações.* Umas e outras são títulos de crédito, mas as posições do accionista e do obrigacionista distinguem-se nìtidamente. Os accionistas não são credores da empresa, são seus associados, que, como tais, correm os riscos e as incertezas dos negócios sociais, sendo variáveis os seus rendimentos, designados por *dividendos,* dependentes dos resultados da exploração e da política empresarial. Os obrigacionistas são credores da sociedade e, nessa qualidade, têm direito a ser reembolsados, nos prazos e termos estabelecidos, e a receber um juro fixo. Assim, a situação de obrigacionista é mais segura, só podendo ser afectada pela falência da sociedade e pela desvalorização da moeda. Em compensação, o obrigacionista não é beneficiado pela prosperidade da empresa que, normalmente, se reflecte em elevados dividendos pagos aos accionistas.

para o agravamento de conflitos entre o capital e o trabalho, mesmo quando não detêm qualquer posição accionista em sociedades anónimas. Mesmo assim, não pode pretender-se que uma dessas pessoas, cujos rendimentos provêm, na maior parte, ou quase na totalidade, do trabalho, não acompanhe os movimentos reivindicativos operários só pelo facto de possuir um pequeno número de acções de uma sociedade anónima, cujos dividendos não terão relevo no seu orçamento. Assim, a suposta «democratização» realizada através da sociedade anónima afigura-se de interesse reduzido, porque só se verifica em certos países e em relação a determinados tipos de empresas, porque abrange um número muito restrito de trabalhadores e porque é duvidoso que modifique os comportamentos desses mesmos trabalhadores.

Resta saber ainda se a extrema pulverização do capital das sociedades anónimas, no todo ou em parte, não oferecerá inconvenientes sérios, do ponto de vista económico e do ponto de vista social, tornando-se fonte de novas perturbações. Os pequenos accionistas, em geral, não acompanham, nem remotamente, as actividades das sociedades anónimas, ou porque as posições modestas assumidas não justificam que as acompanhem ou porque os próprios estatutos das sociedades lhes vedam qualquer participação naquelas actividades, reservadas aos accionistas que possuam um número relativamente elevado de acções. Nesta base, a parte do capital accionista que se acha muito dividida desempenha um papel de completa passividade, a qual resulta cómoda para os grandes accionistas, que são, muitas vezes, os únicos a tomar parte nas assembleias gerais e, através delas, a orientarem as sociedades, designando os corpos gerentes, decidindo se hão-de distribuir-se dividendos e, na hipótese afirmativa, em que medida. Por esta via, quando a maioria do capital se acha muito dividida, acaba por ser uma minoria capitalista que orienta a sociedade. Tal é, com alguma frequência, o resultado da «democratização» operada através das sociedades anónimas. Com efeito, se oitenta por cento do capital se acha muito dividido e os seus detentores não comparecem nas assembleias gerais de uma sociedade anónima, são os accionistas possuidores de vinte por cento apenas daquele capital que comandam as actividades sociais, desprezando, muitas vezes, os interesses legítimos dos accionistas que não têm assento, ou não comparecem, nas assembleias. Poderá julgar-se que os interesses de todos os accionistas são solidários, não convindo,

por exemplo, àqueles que tomam assento nas assembleias fixar os dividendos a um nível excessivamente baixo, porque também eles pretenderão obter remunerações elevadas. Mas nem sempre é assim, posto que os accionistas dominantes têm meios de realizar os seus interesses económicos alheios à distribuição de dividendos. São eles que fixam as remunerações dos corpos gerentes, ocupados por eles ou por pessoas de sua confiança, são eles que escolhem, através das administrações por eles designadas, os fornecedores e os credores da sociedade, como tais aparecendo frequentemente empresas nas quais os accionistas dominantes também têm interesses. Não há, pois, necessária solidariedade de interesses entre os accionistas, maioritários ou não, que comandam as assembleias gerais das sociedades anónimas e os que delas são excluídos.

Em tais termos, não tem sido raro que uma sociedade anónima, na base de elevados níveis dos dividendos distribuídos em anos anteriores, realize um aumento de capital susceptível de atrair pequenas economias. Posteriormente, porém, porque essas pequenas economias não têm possibilidade de fazer valer os seus interesses, a sociedade anónima procede com desconhecimento desses mesmos interesses. Assim tem já acontecido, por exemplo, com sociedades de raiz familiar que ganharam grande relevo, projecção e prosperidade, acabando por se transformarem em sociedades anónimas. A fim de alargar ainda mais a sua esfera de acção e o seu poder económico e, por vezes, até político, essa sociedade aumenta o seu capital, por subscrição pública, mas em termos de conseguir que o acréscimo de capital se divida por um número elevado de pessoas. Nesses termos, os antigos accionistas asseguram a continuidade no domínio da empresa, mesmo quando passam a ser detentores de posições minoritárias.

O carácter *anónimo* da chamada «sociedade anónima» é quase sempre ilusório. A sociedade anónima *pertence*, muitas vezes, de facto, a determinada pessoa ou a determinada família. Umas vezes trata-se de uma empresa individual ou familiar que se transformou, do ponto de vista jurídico, em anónima, para reduzir as responsabilidades emergentes da respectiva gestão, para facilitar novas afluências de capitais, para obter efeitos publicitários, porque a sociedade anónima inspira maior confiança aos clientes, ou para ajustamento a exigências da legislação que, frequentemente, só às sociedades anónimas permite

certas actividades. Outras vezes, a posição de maioria absoluta de um só accionista, ou de um grupo accionista, detentor de 51 % do capital social, permite-lhe dispor da sociedade anónima e dos capitais alheios nela investidos. Outras vezes ainda, o accionista ou grupo accionista que controla a sociedade anónima nem sequer dispõe de maioria absoluta, mas, achando-se o capital muito dividido, dessa mesma dispersão advém para ele uma maioria nas assembleias gerais.

Das situações referidas resulta que muitas das grandes empresas, sobretudo nos Estados Unidos, não são administradas pelos detentores da maioria do capital; e nem sequer pelos seus representantes. São dirigidas, nuns casos, por pessas de família dos fundadores das empresas, que já não são accionistas maioritários mas mantêm o contrôle da sociedade, ou por empregados escolhidos pelos accionistas dominantes. Os administradores, que são pequenos accionistas e, muitas vezes, nem representam grandes accionistas, não raro sacrificam, com relativa facilidade, os interesses da maioria do capital social. Assim se tem criado um ambiente de retraimento de capitais, proveniente da desconfiança de muitos capitalistas em relação às sociedades anónimas.

Este retraimento é inconveniente do ponto de vista do progresso económico, porquanto o condicionalismo actual reclama elevadas concentrações de capitais; e, querendo conservar-se uma organização social baseada na livre iniciativa, é necessário criar incentivos ao aforro voluntário. As poupanças das pessoas abastadas mostram-se globalmente insignificantes, pelo facto de essas pessoas serem em número reduzido; e, consequentemente, torna-se indispensável atrair para as concentrações de capitais as pequenas economias, promovendo, ao mesmo tempo, a sua defesa contra tentativas que não acautelem, a médio e longo prazo, essas mesmas pequenas economias.

A sociedade anónima estaria, em princípio, indicada como instrumento adequado para atrair os capitais que importa obter. Mas, como vimos, nem sempre, ou quase nunca, o tem conseguido. Põe-se o problema de saber se uma reforma orientada no sentido de quebrar o *falso anonimato* das sociedades anónimas não deverá empreender-se. Mas as soluções do problema oferecem as maiores dificuldades de ordem prática.

O anonimato, a despersonalização, das sociedades por acções, foi acautelado, por via legislativa, através da imposição de um número mínimo de accionistas, através da proibição de um só accionista dispor de votos correspondentes a mais de um décimo do capital social, através de outras medidas ainda. Mas as realidades têm removido essas cautelas legais; e o próprio anonimato facilita que um só accionista distribua as suas acções por pessoas de sua confiança, de tal modo que, no plano de facto, a sociedade funciona como empresa individual, excepto pelo que respeita ao regime de responsabilidade.

A sociedade anónima acha-se em crise. E da forma pela qual for solucionada essa crise há-de depender, em parte, a reorganização das estruturas capitalistas.

A actual posição das sociedades anónimas naquelas estruturas tem contribuído para a constituição de *plutocracias*, que parecem inaceitáveis à luz de toda e qualquer concepção da vida social, pois a posse de riquezas só poderia conferir autoridade desde que ligada a um sentido aristocrático de função, subordinada a fins de prossecução do bem comum. E esse sentido não foi comunicado à generalidade dos chefes de empresa dos países capitalistas, muitas vezes dominados por concepções de raiz puramente individualista.

Há muito já que se sucedem as tentativas de reestruturação da sociedade anónima; mas poderá duvidar-se que se tenham processado em termos satisfatórios. Umas vezes, tem-se procurado confiar a administração das sociedades anónimas a conselhos constituídos por representantes do capital e do trabalho; mas essa participação dos trabalhadores na administração leva frequentemente a recear maiores remunerações do factor trabalho que limitem a remuneração dos capitais e, consequentemente, retraiam a afluência destes. Outras vezes, organizam-se sistemas de apertada fiscalização e ingerência da parte do Estado e outras entidades públicas; ora também essa ingerência e fiscalização não contribuem para a afluência dos aforros às sociedades anónimas.

Não se conclui no sentido de que o problema da reestruturação da sociedade anónima seja insolúvel e de que tenhamos de conformar-nos com a situação presente quanto ao seu regime. Julgamos, pelo contrário, que este carece de ser revisto ràpidamente e profundamente, pois as exigências do tempo presente não se compadecem com a exten-

são dos poderes conferidos pela sociedade anónima — até no plano político — a empresários singulares que ou não deram quaisquer provas de capacidade ou só as deram no sector da gestão de patrimónios privados, às vezes até orientada segundo processos que não são os melhor ajustados à prossecução do bem-estar social. Mas, relativamente a este problema, de importância cimeira, como relativamente a outros de semelhante relevo, a validade das soluções só pode ser razoàvelmente aferida à luz de critérios respeitantes aos rumos mais adequados à evolução das estruturas sociais. Assim, a reestruturação da sociedade anónima deverá depender das concepções políticas dominantes e não exclusivamente de considerações económicas. A solução a dar ao problema daquela reestruturação não pode ser uniforme, quer se pretenda manter a organização capitalista, quer se vise preparar as comunidades para uma socialização ou quer se julgue preferível reieitar as orientações que dão o primado aos aspectos materialistas da vida — socialistas, capitalistas — procurando hierarquizar os fins e os meios que se deparam aos homens.

3. Concentração de empresas

A concorrência resultante da livre iniciativa, aliada às exigências modernas de utilização de elevados capitais nas empresas, deu origem a um fenómeno característico, ao qual KARL MARX atribuiu largo significado, que consiste na tendência para o desaparecimento das pequenas, e até das médias empresas, como unidades económicas independentes, e na sua substituição por grandes empresas. Tal é o fenómeno da concentração de empresas.

O processo produtivo medieval adaptava-se à pequena empresa de tipo artesanal. A expansão geográfica do século XVI já reclamou, em alguns sectores, a constituição de empresas de meios mais vastos. A industrialização dos séculos XIX e XX, impondo o emprego de mecanismos de elevado custo, deu lugar às grandes empresas. E sendo os mecanismos utilizados cada vez mais aperfeiçoados e dispendiosos, admite-se que a dimensão da empresa tenha de ser progressivamente maior. Também a aspereza da luta concorrencial encaminhou os empre-

sários para criarem organizações cada vez mais amplas, para garantia do equilíbrio e estabilidade das explorações.

São fundamentalmente duas as formas pelas quais se tem realizado a concentração. Por vezes, dentro de uma mesma empresa, reúnem-se mais avultados capitais, alargando-se, assim, o âmbito das actividades empresariais. Trata-se de uma *concentração por expansão.* Outras vezes, sem que se realizem acumulações de capital dentro de uma empresa, esta une-se a outras, funde-se com outras, a fim de adquirir maior dimensão. É o caso da *concentração por fusão.*

Desde outro ponto de vista, a concentração de empresas pode ser do tipo *horizontal* ou do tipo *vertical*.

Pela concentração horizontal, uma empresa especializada em determinada actividade produtiva alarga essa mesma actividade ou passa a dedicar-se também a outros ramos de produção diversos. Assim, se uma empresa de transportes marítimos aumentar a sua frota, ou passar a explorar também os transportes rodoviários, ou passar a dedicar-se igualmente à indústria metalúrgica, aquela empresa realiza, em qualquer dos casos, uma concentração horizontal.

A concentração vertical, também designada por *integração,* consiste em uma empresa cujas actividades se situavam num determinado estádio de produção, numa determinada fase do processo produtivo de um artigo, alargar as suas actividades a outro estádio de produção. Seria o caso de uma companhia de transportes marítimos passar também a construir navios.

Outro exemplo característico de concentração vertical seria o de uma empresa de panificação que estendesse as suas actividades à moagem e à cultura de cereais. A empresa passaria a situar-se em diversos estádios do processo produtivo de um mesmo artigo — o pão. Possuindo searas, a empresa produziria cereais, os quais seriam moídos na suas moagens e também por ela panificados.

A concentração de empresas oferece alguns inconvenientes, relacionados com a dispersão e com a consequente falta de especialização das respectivas direcções e administrações, assim como com possível quebra de livre concorrência, susceptíveis de levar um grupo económico ao domínio de mercados extensos. Mas a concentração também oferece nítidas vantagens. Entre outras, a de permitir, geralmente, um abaixamento dos custos de produção. Com efeito, as grandes empresas redu-

zem o peso relativo das despesas gerais de administração, compram as matérias-primas e os bens instrumentais em melhores condições, têm possibilidade de organizar racionalmente o trabalho dos seus operários, aproveitam económicamente os subprodutos (1), que as pequenas empresas muitas vezes desperdiçam. Também a concentração realizada na base de uma diversificação de actividades permite a defesa das empresas das oscilações dos mercados, tornando os resultados da exploração dependentes de vários artigos e não de um artigo apenas.

Vimos que a concentração se pode operar por fusão de empresas; mas essa fusão pode ser considerada em sentido económico ou em sentido jurídico. Segundo este último, dá-se uma fusão quando duas ou mais empresas se reúnem, perdendo a sua individualidade jurídica e formando uma nova empresa que passa a ser, ela apenas, sujeito de direito. Mas o sentido económico de fusão é mais amplo. Do ponto de vista económico entende-se que há fusão de empresas mesmo quando estas não perdem a sua individualidade própria, em favor da empresa resultante. Basta que essas empresas reunidas passem a representar nos mercados uma só vontade, uma orientação apenas. Algumas vezes mesmo as empresas fundidas, do ponto de vista económico, limitam-se a aceitar uma direcção comum quanto a certos aspectos da sua actividade, comprometendo-se, por exemplo, por acordo entre elas, a fixar os preços dentro de determinados limites.

Interessa, a propósito, referir as concentrações operadas através dos *cartellen* e dos *trusts*. O *cartel* é característico da fase de intensa industrialização da Alemanha; e o *trust* da fase de intensa industrialização dos Estados Unidos. Entre uma e outra forma de fusão económica de empresas notam-se certas diferenças que convém sublinhar.

O *cartel* implica uma disciplina comum, à qual ficam sujeitas as empresas que o constituem, mas permite às mesmas conservarem a sua independência e a sua individualidade nos planos financeiro, administrativo e técnico. Aquela disciplina impõe, na maior parte dos casos,

---

(1) Designam-se por «subprodutos» os resíduos da produção de um artigo. Assim, da refinação do petróleo resulta, como subproduto, o alcatrão; e da serração de madeiras a serradura. Muitas vezes, só uma elevada produção permite o aproveitamento dos respectivos subprodutos.

a adopção de uma atitude comum nos mercados, a respeito de preços, os quais não poderão ser fixados em níveis superiores ou inferiores àqueles que tenham sido estabelecidos através de um acordo entre as empresas. O *cartel* nem sequer dá lugar a uma nova individualidade, jurídica ou sequer económica. Apenas implica um ajustamento de políticas empresariais orientado no sentido da realização de determinados fins, geralmente visando suprimir atritos de concorrência e criar uma situação de monopólio num ou em vários mercados.

O *trust* apresenta-se em termos diversos. Através dele realiza-se uma unificação económica das empresas reunidas, embora possa deixar de verificar-se a sua unificação jurídica. O *trust* realiza uma completa fusão do ponto de vista económico. Mesmo mantendo individualidade jurídica, as empresas reunidas no *trust* actuam, em todos os aspectos do seu comportamento económico, como se se tratasse de uma só empresa.

Além do *cartel* e do *trust*, deparam-se-nos ainda outros tipos de uniões de empresas tendentes à concentração económica, tais como os *conzernen*, os *comptoirs*, os *rings* e os *corners*, sendo estes dois últimos caracterizados pela sua transitoriedade, pois são criados por períodos curtos e com fins de especulação.

As fusões económicas de empresas, pela ameaça que constituem para os pequenos produtores, pela desconfiança que geralmente inspiram aos consumidores, mais ou menos conscientes de que a sua liberdade é cerceada em face de grandes concentrações económicas, acabaram por encontrar um ambiente de hostilidade que se reflectiu nas legislações de diversos países. Para mais, as grandes fusões de empresas adquirem frequentemente poderes de facto que se reflectem no plano político, em condições susceptíveis de contrariar a orientação dos órgãos de governo (1). Nos Estados Unidos, a luta do Governo contra os

---

(1) A situação referida, conjugada com o extraordinário alargamento do sector público processado no decurso das últimas dezenas de anos, já tem suscitado em alguns espíritos dúvidas relativamente a saber se, afinal, não serão os grandes grupos económicos que, dominando a política de certos países, estarão a beneficiar da extensão dos poderes do Estado, possìvelmente em detrimento não tanto das massas operárias, cujo apoio se procura obter por meios demagógicos, mas, sobre-

trusts deu lugar à promulgação do *Sherman Act* de 1890, célebre lei *antitrust* cujo objectivo consistia em proteger a liberdade de comércio contra certas restrições ilegais e contra os monopólios. Mas ràpidamente se adoptaram vários processos para realização das mesmas concentrações industriais evitando a aplicação das normas da lei *Sherman*. Designadamente utilizaram-se as chamadas *holding companies*, destinadas a comprar acções de empresas cujas actividades se pretendia concentrar. Através da carteira de acções constituída, as *holding companies*, depois de obterem maiorias nas assembleias das sociedades visadas, acham-se em condições de imprimir a estas uma orientação comum, em conformidade com os interesses das entidades que dominam a *holding*. Assim se realiza, indirectamente, uma fusão económica de empresas e, através dela, a correspondente concentração.

Também a legislação da Alemanha Federal que, a partir de 1957, tem contrariado a formação de *cartellen*, a legislação inglesa de 1956, limitativa dos entendimentos entre empresas susceptíveis de perturbar os mercados, outras legislações europeias e os acordos internacionais orientados em sentido semelhante, se têm revelado insuficientes, ou menos adequados, à supressão das concentrações de empresas, as quais, em alguns casos, se apresentam em termos de pôr em causa a livre iniciativa económica.

4. Empresa pública

É através das empresas públicas que o Estado e outras entidades de direito público actuam no plano económico como empresários, correndo riscos e procurando lucros, embora estes não constituam o fim exclusivo, ou sequer dominante, da actividade desenvolvida por tais empresas. A partir do começo do século XX cresceram muito em

---

tudo, das classes médias, constituídas por pequenos comerciantes e industriais, por proprietários rurais, pelos que exercem profissões liberais e por funcionários. A consciência de tais situações parece ter contribuído para um movimento recente, designado por «revolta dos quadros».

número e em importância estas empresas públicas, acompanhando o seu crescimento o alargamento do sector estadual e para-estadual.

As empresas públicas têm origens muito diversas. Algumas apareceram como explorações modelares, orientadas para os melhores níveis técnicos de produção. É o caso da fábrica de porcelana de Sèvres e da fábrica de tapeçarias de Gobelins, ambas fundadas por Colbert, que muito contribuíram, através dos tempos, para o prestígio dos artigos franceses de luxo. Outras empresas públicas foram criadas para assegurar o fornecimento de certos bens a serviços públicos, especialmente os de defesa nacional. Outras empresas públicas ainda formaram-se na base da convicção de que o Estado se deveria substituir aos particulares na exploração de actividades básicas julgadas de grande relevo político ou social.

Do ponto de vista económico podem equiparar-se às empresas públicas as chamadas *empresas de economia mista*. Pelo menos na medida em que os comportamentos destas empresas se subordinam às determinações estaduais.

Empresa de economia mista é aquela em que o Estado ou outra entidade pública associa os seus capitais com capitais de particulares. A entidade pública fica, assim, a possuir um lote de acções da empresa, toma lugar nas respectivas assembleias, participa na sua administração. Muitas vezes, os poderes exercidos pela entidade pública excedem os que resultam dos capitais por ela investidos, reservando-se aquela, por determinação legal ou estatutária, a designação dos titulares de um certo número de lugares nos conselhos da empresa, o direito de vetar determinadas deliberações, etc.

Estas empresas de economia mista, através das quais o Estado realiza uma intervenção indirecta na vida económica, têm vindo a desempenhar papel de grande relevo nas últimas dezenas de anos. Além de permitirem a referida intervenção indirecta do Estado, que em alguns casos parece preferível à intervenção directa, as empresas de economia mista têm facilitado a afluência de capitais a certos empreendimentos, porque a participação do Estado como accionista, correndo os mesmos riscos dos accionistas particulares, inspira a estes confiança e leva-os a investir economias que, de outro modo, não acorreriam, ou só mais difìcilmente seriam obtidas. Alguns inconvenientes, contudo, se poderão apontar às empresas de economia mista, sobretudo se se

entender que não é benéfico o alargamento do sector público, para o qual elas concorrem.

Não deverão confundir-se as *empresas nacionalizadas* com as empresas estatizadas, embora, na prática, a destrinça se mostre, por vezes, difícil.

A ideia de «nacionalização» de empresas parece originada no congresso de 1920 da Confederação Geral do Trabalho francesa, reunido em Lião. Aí se preconizou que a «propriedade nacional» fosse confiada aos trabalhadores e aos consumidores associados, não ao Estado. Na base desta mesma ideia, tem-se entendido que a empresa nacionalizada pertence à nação, enquanto a empresa estatizada pertence ao Estado. É evidente que semelhante separação deixa a desejar, posto que a nação não tem individualidade jurídica e o Estado se baseia, geralmente, num substrato nacional. Mas a referida destrinça tem acabado por ser admitida, pela própria falta de rigor das legislações sobre nacionalização de empresas.

As nacionalizações, realizadas no clima do fim da guerra e do após-guerra, resultaram, entre 1944 e 1946, nos países da Europa Oriental, em França e na Inglaterra, de expropriação dos accionistas, com indemnização ou sem indemnização, conforme os casos. Mas, pelo menos nos países ocidentais, o Estado não se substituiu aos accionistas expropriados. Criou organismos para operar essa substituição e confiou a administração das empresas nacionalizadas nuns casos a conselhos especializados gozando de bastante independência — assim aconteceu na Inglaterra —, noutros casos a conselhos tripartidos, formados por representantes do Estado, do pessoal e dos consumidores ou utentes. Esta foi, fundamentalmente, a solução francesa, que tornou as empresas nacionalizadas dependentes dos sindicatos operários, os quais passaram a designar os representantes do pessoal, e das autarquias locais, em representação dos utentes ou consumidores. Tal administração tripartida tornou possível que as empresas nacionalizadas nem sempre actuassem como se se tratasse de empresas estaduais, por muitas vezes não haver unidade de orientação entre os governos, os sindicatos operários e os órgãos das autarquias locais.

§ 6.º PRODUTO NACIONAL E RENDIMENTO NACIONAL

1. Importância do estudo do rendimento nacional para a ciência económica e para a política económica

A expressão «rendimento nacional» e a ideia da necessidade de determinar esse rendimento têm sido muito agitadas no decurso das últimas dezenas de anos. E, porque alguns autores chegaram ao ponto de analisar problemas fundamentais da ciência económica a propósito dessa necessidade de determinação do rendimento nacional, em torno deste conceito já se reuniram elementos valiosos do património científico da Economia Política.

Com a noção de rendimento nacional, como, aliás, com outras, aconteceu, porém, que, ainda mal elaborada pelos especialistas, foi lançada, mercê de circunstâncias várias, para o plano das preocupações de ordem prática, da política parlamentar, dos trâmites burocráticos, da técnica eleitoral, das relações interestaduais, das campanhas jornalísticas. E, aproveitando as numerosas possibilidades oferecidas, quer pela imperfeição quer pela diversidade dos processos de cálculo empregados, os Estados, os indivíduos e os mais variados agrupamentos têm procurado defender desencontradas opiniões sobre os factores adequados ao crescimento dos fluxos periódicos da riqueza das nações, ou seja, afinal, sobre as causas do acrescentamento dos rendimentos nacionais.

Nestas circunstâncias, interessa muito que o economista se ache prevenido contra as nebulosidades acumuladas em torno da ideia de rendimento nacional e consciente das dificuldades que envolvem o respectivo cálculo. Assim, perante algumas das tão frequentes afirmações mais ou menos publicitárias, produzidas com base nas expressões quantitativas do rendimento nacional, visando a conclusão de que o seu crescimento é satisfatório ou, pelo contrário, demasiado lento, o economista procurará conhecer os respectivos processos de cálculo, assim como a consistência e o significado dos dados estatísticos que se encontram na sua base.

A expressão «rendimento nacional» é empregada frequentemente em termos equívocos; e aí reside a primeira dificuldade que se nos depara

em tal matéria. No entanto, a ideia de rendimento nacional, em si mesma, não é recente, contràriamente ao que por vezes se julga. Encontramo-la já em ADAM SMITH, em JEAN-BAPTISTE SAY e em numerosos publicistas liberais, designadamente em JOSÉ FERREIRA BORGES (1).

ADAM SMITH delineou uma noção de rendimento nacional na sua *Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, ao afirmar que o rendimento de todos os habitantes de um país é necessàriamente proporcional à produção anual da terra e do trabalho. E, mais adiante, na mesma obra, o seu autor observa que o rendimento anual de uma sociedade é precisamente igual ao valor de troca da produção anual da sua indústria, no sentido amplo de actividade económica. Numa concepção bastante simples, JEAN-BAPTISTE SAY definiu o rendimento de uma nação como a soma dos rendimentos de todos os particulares de que ela se compõe.

A ideia de rendimento nacional não era, pois, alheia aos economistas das escolas clássicas inglesa e francesa, que, no entanto, não procuraram desenvolver o estudo respectivo, possìvelmente por consciência de não disporem dos intrumentos a ele adequados. Em ALFRED MARSHALL já se encontra uma análise mais desenvolvida do conceito de rendimento nacional, através dela se dando o relevo devido às dificuldades que obstariam a uma correcta determinação daquele redimento. Segundo MARSHALL, o trabalho e o capital de um país, actuando sobre os seus recursos naturais, produzem anualmente uma certa soma líquida de bens materiais e imateriais, incluindo serviços. Essa soma seria o rendimento líquido anual da nação ou dividendo nacional. Poderia deixar de ser calculada em relação ao período de um ano; essencial seria apenas considerá-lo como um fluxo contínuo de criação

---

(1) «O redito nacional nada mais é do que a totalidade dos reditos primitivos, que se percebem n'uma nação. O redito nacional por tanto compoe-se de todos os salarios ganhos pelos operarios industriaes, de todas as rendas percebidas de capitais, e terrenos productivos, e de todos os lucros ganhos pelos empresarios d'industrias. Por tanto o redito annual d'uma nação é egual à sua produção annual.» (*Instituiçoens de Economia Politica*, pp. 138-139).

de riqueza (1). MARSHALL notava duas dificuldades fundamentais respeitantes à determinação do rendimento nacional. Por um lado não se poderem incluir nesse cálculo do rendimento nacional os serviçõs que os indivíduos prestam a si próprios ou que prestam gratuitamente a parentes e amigos, quando serviços da mesma natureza se incluem no respectivo cálculo desde que prestados a troco de remuneração. Por outro lado, MARSHALL notava também a necessária omissão, nos cálculos do rendimento nacional, dos rendimentos correspondentes ao uso de móveis, artigos de vestuário e outros bens de utilização continuada.

É, pois, inegável a relativa antiguidade não apenas do conceito de rendimento nacional mas até do conhecimento das dificuldades que cercam as respectivas avaliações. Contudo, as tentativas de determinação rigorosa dos seus elementos e do seu quantitativo global são recentes. Mesmo nos Estados Unidos, onde essas tentativas se iniciaram, só há trinta anos se dispõe de dados sobre o rendimento nacional, graças aos trabalhos do Departamento do Comécio e do *National Bureau of Economic Research*, aliás começados logo após a Primeira Grande Guerra.

Os novos rumos da investigação económica e da política económica levaram todos, ou quase todos, os países, a tentarem, ao menos, estimativas do rendimento nacional. Por um lado, a observação dos comportamentos económicos de massa, a macroeconomia, tornou o rendimento global das sociedades elemento essencial de análise; por outro, o dirigismo estadual e a planificação não puderam dispensar o conhecimento das somas de rendimentos ou de produtos a repartir por actos de autoridade. Ao nível internacional, julgou-se encontrar nos cál-

---

(1) Já tem sido entendido que o rendimento nacional se deveria calcular na base do período cíclico e não na base anual. Em favor deste entendimento observou-se que, na base anual, os aumentos ou as reduções do rendimento nacional não têm significado preciso em períodos de expansão *(boom)* ou de depressão *(slump)*. Daí a ideia de substituir a base anual por uma base cíclica. De qualquer modo, e independentemente da aceitação de tal entendimento — talvez tornado anacrónico pelo desaparecimento, ao menos aparente, do ciclo — é da essência do conceito de rendimento nacional a ideia de fluxo contínuo de produção de bens; mas já não o será a circunstância de esse fluxo ser calculado na base do ano, embora geralmente o seja.

culos dos rendimentos dos vários países dados indispensáveis para comparar teores de vida e capacidades produtivas, para repartir auxílios e encargos dos organismos internacionais.

Há quarenta anos, uma estimativa do rendimento nacional teria a utilidade de permitir avaliar o peso dos impostos na economia de uma nação. Ou pouco mais. Hoje, tendo os preços livremente fixados deixado de ser elementos únicos de determinação do equilíbrio entre a produção e o consumo, é através do desenvolvimento das operações de notação estatística que se conhecem, com certa aproximação, nalguns sectores, pelo menos, a disponibilidade de bens e as exigências da respectiva procura. Ora esse desenvolvimento das operações de notação estatística, pelo que respeita aos bens produzidos, acaba por conduzir-nos ao cálculo do rendimento nacional. Acresce que a análise econométrica veio reclamar também elementos quantitativos mais ou menos seguros relativamente à produção.

Ao mesmo tempo, porém, alguma desconfiança se tem notado em torno dos cálculos do rendimento nacional, receando-se que eles conduzam a uma política económica planificadora, contrária à livre iniciativa. E é certo que uma determinação rigorosa do rendimento nacional oferece uma base sólida a qualquer tentativa de planificação. Não nos parece, contudo, que constitua factor determinante para a provocar, pois uma política planificadora há-de depender de um ambiente próprio e não apenas, nem predominantemente, das possibilidades de avaliação do rendimento nacional. De resto, também uma política económica dirigista, ou simplesmente intervencionista, ganhará bastante em dispor de uma avaliação do rendimento nacional. Até se poderia pôr o problema de saber se o próprio liberalismo não teria beneficiado de um melhor conhecimento dos dados quantitativos conjunturais por parte dos agentes do processo económico.

Seja como for, desde que se nos apresente a possibilidade de fixação do rendimento nacional, não deveremos renunciar a esse cálculo. Nem no plano da política económica, seja qual for a sua orientação, nem no plano científico.

Acontece, no entanto, que muitas dificuldades se nos deparam ainda, não apenas quanto aos processos de cálculo do rendimento nacional mas até quanto à definição do próprio conceito de rendimento nacional.

Num estudo publicado em 1948 pela Organização das Nações Unidas indicam-se os conteúdos, todos diferentes, atribuídos à expressão «rendimento nacional» em trinta e nove países. E, contudo, segundo os autores do citado estudo, MEADE e STONE, nenhuma dessas definições deverá considerar-se verdadeira ou falsa (1). É admissível, em tal matéria, uma multiplicidade de pontos de vista que, em si mesmo, são válidos, embora possam conduzir a resultados muito diversos.

A própria noção ampla de rendimento nacional — que não se afasta das ideias já desenvolvidas por SMITH, SAY e MARSHALL — decompõe-se. E, assim, importa distinguir o *produto nacional bruto*, o *produto nacional líquido*, o *rendimento nacional ao custo dos factores*, o *rendimento nacional a preços de mercado*, o *rendimento nacional real*, o *rendimento nacional monetário* e o *rendimento nacional psíquico*. Mas também estas expressões se mostram equívocas. O seu sentido varia de país para país e de autor para autor.

Um elemento apenas parece indissociável da noção de rendimento nacional. Trata-se de um fluxo de bens e serviços referido a uma certa unidade de tempo. Essa unidade de tempo é, geralmente, o ano, por corresponder à capacidade reprodutiva da natureza e aos sistemas de contabilização tanto das empresas como do Estado, embora já se tenha proposto uma unidade de tempo cíclica, como vimos.

---

(1) Em face das dificuldades de definição do conceito de rendimento nacional, as publicações estatísticas da O. N. U. procuram delimitar a respectiva noção na base de mais de um critério. E, assim, o rendimento nacional será a soma dos rendimentos correspondentes durante o ano aos factores de produção fornecidos pelas pessoas que residem normalmente no país considerado, antes de deduzidos os impostos directos. Acrescenta-se que o rendimento nacional é igual à soma das remunerações dos trabalhadores, dos rendimentos das empresas não constituídas em sociedades, das rendas, juros e dividendos, do aforro das sociedades, dos impostos directos que recaem sobre as sociedades e dos rendimentos do Estado e das colectividades locais provenientes dos seus domínios e empresas. Acrescenta-se ainda que o rendimento nacional igualiza o produto nacional líquido ao custo dos factores (vd. *Anuário Estatístico das Nações Unidas*, 1970, publicado em 1971, pág. 579). Esta tentativa de delimitação do conceito, realizada pelo organismo internacional que reúne os elementos sobre os rendimentos nacionais dos diversos Estados, revela bem a complexidade do problema.

Esclarecido, porém, que se trata de um fluxo periódico de bens e serviços, depara-se-nos imediatamente a questão de saber em que espécie de unidades deve ser expresso o rendimento nacional.

2. Rendimento psíquico, real e monetário

Pretendendo-se avaliar o bem-estar económico de uma população, deveríamos determinar as satisfações psicológicas das necessidades económicas sentidas. O rendimento nacional seria, assim, expresso em unidades de satisfação psicológica. Mas semelhante processo de avaliação do rendimento nacional não é praticável, por impossibilidade de recolha de elementos adequados sobre as satisfações atingidas pelos diversos sujeitos económicos através da utilização de bens e serviços. Acresce que os estudos económicos têm tendido a uma apreciação uniforme, simplificadora, dos homens e das coisas. Consequentemente, a uma determinada quantidade de certo bem corresponde, em regra, nos estudos económicos, um valor constante, seja qual for o grau de satisfação proporcionado a quem a consome.

Em face de tais tendências uniformizadoras, será difícil fazer aceitar a ideia de que o rendimento de uma tribo primitiva pode ser superior ao rendimento dos Estados Unidos, ou da Suécia, ou da Suíça. E, contudo, a tal conclusão poderia conduzir-nos uma tentativa de confronto dos respectivos *rendimentos psíquicos*. Porque, numa tribo primitiva, pelas limitadas ambições dos seus membros, pelo desconhecimento de inúmeras necessidades e dos meios adequados à sua satisfação, é natural que sejam mais raras as privações, no plano económico, do que as verificadas em sociedades mais evoluídas do ponto de vista material.

A ideia de rendimento psíquico terá, pois, de ser abandonada nas tentativas de cálculo do rendimento nacional. O que não significa que deva ser esquecida. É esta ideia de rendimento psíquico que nos permite afirmar, por exemplo, que um povo pode, por vezes, sentir-se melhor alimentado quando gasta menor número de calorias do que quando consome mais, desde que no primeiro caso utilize alimentos mais de harmonia com os seus hábitos e gostos. Do mesmo modo se

poderá igualmente admitir, com base na ideia de rendimento psíquico, que uma população se sinta melhor alojada em casas modestas mas adaptadas às exigências da independência familiar do que nos blocos concebidos pelo arquitecto Le Corbusier, cómodos, com aspectos quase luxuosos, comparativamente pouco dispendiosos na sua construção e na sua conservação, mas nos quais o carácter privado das habitações é muito reduzido.

Contudo, o rendimento psíquico, conforme já foi sublinhado, não é apreensível. Pelo menos, não dispomos ainda de elementos suficientes para o determinarmos. Necessário se torna calcular, pois, o rendimento *real*, constituído pelos bens e serviços utilizados. Assim, é possível determinar que uma sociedade produziu, durante um certo período, *x* toneladas de trigo, *y* toneladas de aço, etc.; mas falta-nos uma expressão global, unitária, dos bens e serviços produzidos, desse rendimento *real*, para o qual não dispomos de uma unidade de medida. Por isso, somos forçados a dar uma expressão monetária ao rendimento *real*. E desenha-se-nos a noção de rendimento *monetário*. A moeda será a medida comum utilizada na determinação do valor dos bens e serviços produzidos, será o meio de expressão do rendimento nacional.

Contudo, apontam-se insuficiências à expressão do rendimento nacional através da moeda, em consequência, sobretudo, das oscilações dos próprios valores monetários.

Por exemplo, a expressão monetária do rendimento nacional dos Estados Unidos, entre 1939 e 1949, período de acentuadas oscilações do valor da moeda, em consequência da guerra, acusa um aumento triplo. E, no entanto, desde que se elimine a influência da desvalorização monetária, o aumento do rendimento nacional norte-americano de 1939 a 1949 reduz-se a 80%. Também em Portugal, segundo as estimativas do Instituto Nacional de Estatística, o aumento do rendimento nacional monetário, entre 1938 e 1950, foi mais de duplo; mas esse aumento nominal, em termos monetários, influenciado pela redução do poder de compra do escudo, está longe de corresponder ao crescimento real do fluxo de riqueza entre os dois anos referidos, no nosso país.

A pesar de todos os inconvenientes, temos de realizar as tentativas de avaliação do rendimento nacional em termos monetários. Cumpre agora, nessa base imperfeita mas a única que, de momento, se mostra

praticável, realizar uma breve análise sobre os elementos que hão-de incluir-se na avaliação do rendimento nacional, a fim de evitar duplicações ou dificuldades de determinação.

3. Alguns problemas relativos às avaliações do rendimento nacional

Nas avaliações do rendimento nacional começa-se por excluir as realidades que, embora satisfaçam necessidades, não têm a natureza de bens económicos, por não serem raros. É o caso dos bens livres, como o ar atmosférico, a luz solar, etc. Mas não deveremos esquecer, no entanto, que esses bens, nalguns casos, só não são raros relativamente a determinadas regiões; de tal modo que, a nível mundial, podem apresentar aspectos de raridade e, consequentemente, características de bens económicos. Assim, para quem viva num país de clima húmido ou de baixa altitude e cujo estado de saúde exija a deslocação a um país de clima seco ou de elevada altitude, aquele clima ou esta altitude oferecem características de bens económicos; porque para beneficiar daquele ou desta o indivíduo considerado tem de suportar um custo económico, que abrange despesas de viagem e outras.

Também é inegável — e importa ter presente na apreciação das condições económicas dos países — a importância que as temperaturas moderadas, a boa visibilidade, um regime de chuvas satisfatório e outros factores, representam no bem-estar das populações, tornando mais limitadas, ou até prescindíveis, certas despesas, de aquecimento, de refrigeração, de conservação de alimentos, de meios sanitários preventivos e repressivos, etc.

Mas, embora não se deva omitir o seu relevo no plano económico, é-nos impossível avaliar os bens livres; e essa impossibilidade os afasta dos cálculos do rendimento nacional.

Sendo a moeda o instrumento de medida dos bens e serviços incluídos na avaliação do rendimento nacional, também teremos, em princípio, de afastar dessa avaliação os serviços e bens não oferecidos nos mercados, não transaccionados. Esses bens, não correspondendo a qualquer troca monetária, também não têm valor expresso em moeda.

Ou, pelo menos, essa expressão torna-se particularmente difícil ou até impossível.

Contudo, esta exclusão absoluta dos bens não transaccionados nos mercados levaria, e tem levado, a soluções absurdas. Por exemplo, a utilização das casas habitadas pelos seus proprietários não teria lugar nos cálculos do rendimento nacional, porque àquela utilização não corresponde qualquer preço e, consequentemente, qualquer expressão monetária. No entanto, a utilização de grande número de casas pelos respectivos proprietários constitui índice de elevado nível de vida e de equilibrada distribuição de rendimentos. Este caso de exclusão do valor de uso das habitações ocupadas pelos seus proprietários pareceu tão flagrante que, nos cálculos do rendimento nacional norte-americano se passou, a partir de 1947, a incluir aquele valor de uso, atribuindo-lhe um quantitativo igual ao das rendas pagas pelos locatários de imóveis em semelhantes condições. De resto, em tal matéria, as avaliações do rendimento nacional podiam beneficiar dos critérios já estabelecidos para efeitos fiscais, para tributação de imóveis não arrendados.

Também o princípio de exclusão dos bens não transaccionados nos mercados afasta dos cálculos do rendimento nacional os bens e serviços fornecidos e prestados gratuitamente, assim como os oferecidos na base de trocas directas, sem intervenção de meios monetários. O problema já foi considerado por ALFRED MARSHALL, conforme referimos.

Deste modo, incluem-se nos cálculos do rendimento nacional os serviços prestados pelos trabalhadores agrícolas, mediante pagamento de salários; mas excluem-se os serviços prestados pelos familiares dos agricultores, assim como os que lhes são prestados pelos seus vizinhos, geralmente na base de trocas directas, por outros serviços ou por bens. Incluem-se nos cálculos do rendimento nacional os serviços prestados por hotéis, por restaurantes, por lavandarias, engomadorias, etc., assim como os serviços semelhantes prestados por criados, a troco de salários; mas exluem-se os serviços da mesma natureza prestados pelo próprio beneficiário ou por pessoas que lhos ofereçam gratuitamente ou na base de compensações não avaliadas em moeda.

Compreende-se fàcilmente o grande interesse apresentado por tal problema. Sobretudo pelo que respeita ao confronto dos rendimentos nacionais dos diversos países. Em sociedades altamente industrializadas,

onde a maior parte das mulheres trabalham fora de casa e onde os períodos de escolaridade dos jovens são elevados, os trabalhos realizados gratuitamente são muito reduzidos. Os alimentos são preparados por empresas que os fornecem por determinados preços; as peças de vestuário são entregues a lavandarias e engomadorias, que também fixam os seus preços; a limpeza das casas de habitação é frequentemente confiada a empresas especializadas. Em sociedades de menor nível de industrialização, pelo contrário, é elevado o número de donas de casa que realizam essas mesmas tarefas nos seus lares; e que não fixam salário pelos trabalhos realizados, nos quais são, muitas vezes, auxiliadas por filhos, sobretudo do sexo feminino, e outros familiares, sem que estes também recebam compensações directas. Em sociedades assim estruturadas, os serviços prestados gratuitamente, ou na base de trocas directas, têm grande valor económico.

E mesmo nas sociedades altamente industrializadas, quando atravessam períodos de depressão económica, o desemprego a que são lançados muitos membros das famílias operárias obriga-os a realizar trabalhos domésticos, não remunerados, ou não remunerados directamente. A exclusão desses trabalhos dos cálculos do rendimento nacional reduz ainda mais, e artificialmente, em tais períodos, o nível do rendimento nacional.

É certo não haver qualquer razão de ordem teórica para excluir os bens e serviços não transaccionados dos cálculos do rendimento nacional. Mas a extrema dificuldade de avaliá-los tem levado à sua exclusão. E não deve perder-se de vista esta circunstância e os seus reflexos.

Por também não passarem pelo mercado, discute-se a posição que há-de reservar-se aos bens consumidos pelo respectivo produtor. E muitos autores inclinam-se a incluir o valor desses bens nos cálculos do rendimento nacional, atribuindo-lhes o preço dos bens idênticos oferecidos no mercado. Mas levantam-se dúvidas quanto a saber se o preço a atribuir-lhes deverá ser o preço do retalhista, do armazenista ou do grossista. Para além de tais dúvidas, que não são insuperáveis, mostram-se muito sérias as dificuldades de notação estatística quanto aos bens consumidos pelos próprios produtores. Com efeito, estes tendem muitas vezes a calcular a sua produção na base dos pre-

ços recebidos, dela excluindo o seu próprio consumo. É o que acontece frequentemente com os agricultores.

Parece pacífico o entendimento segundo o qual se deverão excluir dos cálculos do rendimento nacional os chamados *rendimentos de transferência*, que não coprrespondem a contribuições para a produção. Trata-se de ofertas, esmolas, rendimentos de jogos e apostas, pensões pagas a estudantes, pensões de reforma, vendas de objectos em segunda mão, etc. A inclusão dos rendimentos correspondentes nos cálculos do rendimento nacional determinaria duplicações. Estes rendimentos de transferências também são designados por *rendimentos derivados*, por oposição aos rendimentos de produção, chamados *originários*.

Costumam excluir-se igualmente dos cálculos do rendimento nacional as sobrevalorizações de bens já produzidos em períodos anteriores. Note-se, no entanto, que essas sobrevalorizações também correspondem a aumentos de fluxo de riqueza realizados no período considerado, parecendo duvidoso que devam excluir-se do cômputo do rendimento nacional.

Abatem-se do valor do rendimento nacional as depreciações dos capitais, porquanto a continuidade do rendimento pressupõe que os capitais donde provêm se mantenham intactos. Com efeito, se uma empresa tem um rendimento anual bruto de 2000 contos mas carece de aplicar anualmente 500 contos para conservação e substituição dos maquinismos que utiliza, o seu rendimento líquido será de 1500 contos. Também no plano macroeconómico do rendimento nacional importa calcular as depreciações do capital. No entanto, é, com frequência, extraordinàriamente difícil determinar essas depreciações, pela má contabilização das empresas, porque certas depreciações, dependentes da evolução da técnica e das flutuações dos gostos dos consumidores, não são prèviamente apreensíveis e até porque certos critérios fiscalistas procuram reduzir o valor das depreciações, a fim de manter as matérias colectáveis a níveis artificialmente elevados. Na Inglaterra, por exemplo, tem-se entendido que nos cálculos do rendimento nacional não se devem abater as desvalorizações de minas, poços de petróleo e florestas. Não porque tais capitais não sofram depreciações, mas porque em relação a eles é extremamente difícil determinar uma taxa de depreciação considerada satisfatória.

Excluem-se dos cálculos do rendimento nacional os impostos e os serviços prestados, em contrapartida, pelo Estado e outras entidades públicas. Entende-se, com efeito, que o valor económico da acção desenvolvida por aquelas entidades já está incorporado nos bens e serviços produzidos por toda a colectividade, pois essas mesmas entidades já funcionaram como agentes de produção indirectos, pela realização das condições favoráveis ao processamento da vida económica. No entanto, este entendimento só parece válido em relação aos serviços públicos mais característicos, como os de segurança, interna e externa. Quanto a muitos outros, como os de instrução e os de saúde, por exemplo, já se poderá duvidar da validade de tal entendimento. Efectivamente, não se afigura satisfatória uma solução para a qual o rendimento nacional inclua os serviços prestados pelas escolas particulares e pelas casas de saúde particulares mas omita os serviços da mesma natureza prestados pelas escolas e pelos hospitais administrados por entidades públicas.

As receitas e as despesas públicas suscitam questões melindrosas relativamente ao cálculo do rendimento nacional, nomeadamente porque as redistribuições de rendimentos operadas pelo Estado entre os diversos grupos sociais, exigindo impostos de uns e concedendo subsídios a outros, podem colocar-nos em face de duplicações de lançamentos. Por exemplo, as subvenções prestadas por entidades públicas só deverão ser incluídas nos cálculos do rendimento nacional uma vez, ou como despesas dessas mesmas entidades públicas ou como rendimentos dos subvencionados.

Dúvidas sérias se têm suscitado sobre a inclusão dos juros da dívida pública nos cálculos do rendimento nacional, sustentando alguns autores que se trata de meras transferências, devendo ser, como tais, excluídas daqueles cálculos. Outros autores, porém, entendem que os juros da dívida pública só são rendimentos de transferência quando correspondem a empréstimos públicos improdutivos do ponto de vista económico. Para uma terceira corrente, os juros da dívida pública deverão incluir-se sempre na determinação do rendimento nacional.

Quanto às empresas nacionalizadas e às empresas de economia mista, não se vê qualquer razão para não as equiparar às empresas privadas nos cálculos do rendimento nacional. No entanto, naqueles casos em que tais empresas gozam de monopólios concedidos pelo

Estado, alguns autores entendem que os respectivos lucros têm origem em impostos indirectos, devendo-se-lhes reservar o tratamento dado a estes na determinação do rendimento nacional. O problema prende-se com as controvérsias desenvolvidas em torno da natureza dos monopólios fiscais. Mas não tende a dominar a orientação que equipara as respectivas receitas a impostos indirectos. Além disso, os monopólios concedidos pelo Estado a empresas nacionalizadas e a empresas de economia mista podem não ser monopólios fiscais, pois só assim se qualificam os destinados a criar receitas a entidades públicas.

Outras questões delicadas se debatem ainda relativamente à posição do sector público nos cálculos do rendimento nacional. Os técnicos da contabilidade nacional hesitam frequentemente quanto a saber se os bens e os serviços prestados pelo Estado constituem produtos intermediários, cuja inclusão naqueles cálculos corresponderia a duplicações, ou, pelo contrário, constituem produtos finais, em cujo caso deveriam ser incluídos. Mas estas dúvidas só parecem pertinentes, conforme já foi dito, pelo que respeita aos serviços públicos mais característicos e não quanto àqueles que as entidades públicas prestam de algum modo em concorrência com o sector privado.

Em regra, incluem-se no *produto nacional ao custo dos factores* os impostos directos, que os produtores pagam ao Estado e outras entidades públicas e, como tais, fazem parte do custo de produção. Mas excluem-se do produto nacional ao custo dos factores os impostos indirectos, que são pagos pelos consumidores, ou se presumem suportados por eles, elevando o nível dos preços dos bens. Assim, os impostos indirectos, excluídos do *produto nacional ao custo dos factores*, incluem-se no *produto nacional a preços de mercado*. Acontece, porém, que os critérios de destrinça entre impostos directos e indirectos são muito variáveis nas legislações e na doutrina; ora essa variação também se reflecte nos cálculos do rendimento nacional.

RICHARD STONE, considerando precisamente o problema da influência dos impostos directos e indirectos nos cálculos do rendimento nacional, definiu os impostos indirectos como aqueles que afectam os preços relativos. Mas nem sempre se pode saber quando é que um determinado imposto, seja qual for a sua estrutura, afecta os preços dos bens transaccionados.

O preço de mercado de um produto é decomponível em fracções,

cada uma das quais corresponde à remuneração de um factor produtivo. Haverá nesse preço uma parte imputável à remuneração do trabalho (salário), outra imputável à remuneração do capital (juro), outra imputável à remuneração dos factores naturais (renda). Acrescentar-se-á ainda, na fixação do preço, uma remuneração residual, aleatória, o lucro da empresário. Os impostos directos não pesam nestas várias remunerações, porque é dos seus salários, dos seus juros, das suas rendas e dos seus lucros que os trabalhadores, os capitalistas, os proprietários e os empresários pagam aqueles impostos, sem que estes — segundo entendimento mais comum — influam nos quantitativos daquelas remunerações. Mas os impostos indirectos incidem sobre as transacções, sobre as vendas de alguns bens e, consequentemente, tais impostos elevam o nível de preços desses bens.

Parte-se da ideia, segundo o critério de RICHARD STONE e de muitos outros autores, que os impostos indirectos são transferidos para os consumidores, repercutindo-se sobre os preços, assim não acontecendo com os impostos directos. Donde excluírem-se os impostos indirectos do *produto nacional ao custo dos factores* e incluírem-se no *produto nacional a preços de mercado.*

Mas o referido entendimento não se nos afigura satisfatório, porquanto a repercussão dos impostos no sentido dos consumidores, através de elevações de preços, embora possa considerar-se mais frequente quando se trata de impostos indirectos, não depende apenas da natureza das espécies tributárias mas, sobretudo, das condições conjunturais dos mercados. Quando essas condições se mostram particularmente favoráveis, os produtores, sobretudo os empresários, conseguem libertar-se, ao menos parcialmente, do peso económico dos impostos directos, fazendo-os repercutir sobre os consumidores, através de elevações de preços. Quando, pelo contrário, essas condições são desfavoráveis, os empresários, vendo-se impossibilitados de colocar a sua produção a preços que cubram o peso dos impostos indirectos, resignam-se a suportá-lo, reduzindo os seus lucros, ou libertam-se dele fazendo-o repercutir, num sentido ascendente, por redução das remunerações pagas aos capitalistas, aos proprietários, aos trabalhadores ou — caso mais frequente — aos fornecedores de matérias-primas e bens instrumentais. Deparam-se-nos, pois, casos em que os impostos directos são repercutíveis e outros em que os impostos indirectos o não são. Mas as

confusões e ilogismos na classificação de impostos, para efeitos de cálculo do rendimento nacional, são muito frequentes, a tal ponto que já se considerou o imposto predial como directo quando incide sobre casas de habitação e como indirecto quando recai sobre imóveis destinados ao comércio ou à indústria. Precisamente por se reconhecer que, no primeiro caso, a hipótese de repercussão não é fàcilmente admissível.

O rendimento nacional pode entender-se como rendimento produzido por um país; mas, geralmente, reserva-se, para exprimir essa ideia, a expressão *produto nacional*. E reduz-se o rendimento nacional ao somatório dos rendimentos de que beneficiam as entidades residentes no país considerado. Portanto, haverá rendimentos produzidos no país que não se incluem no rendimento nacional. Será o caso daqueles que se destinam a residentes no estrangeiro a quem sejam devidos juros, rendas, lucros e salários, por capitais, factores naturais, organizações empresariais e serviços relativamente aos quais lhes caibam remunerações.

Em termos paralelos, haverá rendimentos não produzidos no país, produzidos no estrangeiro, que se incluirão no rendimento nacional.

Esta ideia de que o rendimento nacional é o distribuído a entidades residentes no país considerado, embora controvertida, tornou-se dominante e inclui-se, como elemento essencial, nalgumas definições de rendimento nacional, como, por exemplo, na do Prof. CARL SCHOUP.

Afastam-se do cômputo do rendimento nacional os rendimentos de actividades ilegais, o que bem se compreende, posto dever presumir-se que as actividades ilegais não são produtivas. Contudo, já se sustentou a necessidade de introduzir aqui uma excepção, naqueles casos em que essas actividades, embora ilegais, são tributadas, o que, por vezes, acontece. Mas a tributação não deve interessar para a apreciação da produtividade, sendo de admitir que as actividades ilegais, ainda quando tributadas, operem apenas rendimentos de transferência.

Geralmente não se incluem nos cálculos do rendimento nacional alguns bens e serviços que nenhuma consideração de ordem teórica levaria a excluir, apenas por serem de valor diminuto e de notação estatística complexa. Por vezes, em relação a tais bens, embora renunciando a determinações rigorosas, estabelecem-se estimativas.

Em face dos cálculos do rendimento nacional renasce, frequentemente, o problema clássico da materialidade dos bens económicos,

pondo-se o problema de saber se o rendimento nacional deverá abranger apenas a produção de bens materiais. Na U. R. S. S. os cálculos do rendimento nacional pretendem orientar-se na base de um critério de materialidade dos bens, considerando-se como rendimento nacional apenas o valor monetário dos produtos materiais em cada ano criados pelo trabalho de uma sociedade. Mas também este critério de materialidade, embora simplificador, deixa lugar a muitas dúvidas e dificuldades de aplicação prática. Consideremos, por exemplo, o valor económico dos transportes. É impossível, ou extremamente difícil, distinguir a medida em que os transportes ferroviários e rodoviários contribuem para a produção e a medida em que satisfazem necessidades de recreio, as quais não poderão considerar-se de ordem material. Observações semelhantes serão oportunas relativamente às comunicações postais, telegráficas e telefónicas. Também parecerá menos curial incluir nos cálculos do rendimento nacional o valor dos serviços prestados pelo laboratório de uma fábrica e não incluir os serviços prestados pelo laboratório de uma universidade.

Esta simples enumeração de problemas suscitados quanto à inclusão e à exclusão de certas realidades do cômputo do rendimento nacional, permite apreciar, numa primeira aproximação, a diversidade de elementos que o compõem, assim como as dificuldades e as divergências sobre a sua determinação. Também nos apercebemos, fàcilmente, através das considerações feitas, dos perigos de duplicação e de omissão de elementos que constantemente se deparam nos referidos cálculos.

No decurso da exposição, referimo-nos umas vezes a *rendimentos*, cujo somatório constituiria o rendimento nacional, outras vezes a *bens e serviços produzidos*. Mas, através de uns e de outros, procura-se atingir a mesma realidade, embora por meio de processos diferentes, uns *pessoais* e outros *reais*.

4. Métodos de avaliação do rendimento nacional: pessoais, reais, das despesas, mistos

O rendimento nacional é constituído por um fluxo periódico de bens e serviços que um país produz. Mas esses bens e esses serviços são

distribuídos pelos diversos membros do país considerado sob várias formas: salários, rendas, juros e lucros. E, assim, o rendimento nacional tanto é determinável através do somatório dos bens e serviços produzidos como através do somatório dos rendimentos dos sujeitos económicos integrados na comunidade.

Com efeito, numa certa fase, lògicamente anterior, e, nalguma medida, também anterior do ponto de vista cronológico (1), depara-se-nos a produção de bens e serviços; noutra fase, realiza-se a distribuição desses mesmos serviços e bens, sob vários formas de rendimentos. Portanto, poderemos avaliar o rendimento nacional ou através das quantidades e valores da produção ou através dos rendimentos distribuídos, cuja totalidade há-de corresponder àquela produção.

Do ponto de vista lógico, numa sociedade baseada na livre iniciativa e no mecanismo dos mercados, o rendimento nacional deveria basear-se no somatório dos rendimentos individuais; e numa sociedade colectivista deveria ser na base da produção que os rendimentos individuais se determinariam, segundo os critérios de repartição adoptados. Mas nem sempre a prática das avaliações dos rendimentos nacionais, assente em acentuado pragmatismo, se tem conformado com aquele ponto de vista lógico.

Quando se avalia o rendimento nacional somando o valor dos bens produzidos, adopta-se um *processo real*, isto é, baseado nas coisas, nos bens. Quando se avalia o rendimento nacional somando as remunerações atribuídas àqueles que intervieram no processo produtivo adopta-se um *processo pessoal*, ou seja, baseado nos rendimentos pessoais. Se os dois processos puderem ser rigorosos, ambos nos conduzirão a um mesmo resultado.

Consideremos um exemplo ideal, esquemático e simples, de determinação do rendimento nacional pelos dois processos.

---

(1) É de notar que alguns rendimentos são distribuídos depois de realizada a produção a que dizem respeito (ex.: lucros) mas outros são distribuídos antes (ex.: salários).

Salários...	100	Produção agrícola ...	40
Juros ...	30	Produção industrial ...	60
Rendas ...	40	Produção energética ...	20
Lucros ...	10	Produção de serviços ...	60
	180		180

(em milhões de unidades monetárias)

Aos processos pessoal e real de determinação do rendimento nacional importa acrescentar o chamado *métodos das despesas,* pelo qual se procura avaliar aquele rendimento através do seu destino, ou seja, através do somatório de consumos e investimentos realizados pela utilização dos bens produzidos e dos rendimentos distribuídos. Este método da despesa assenta na igualdade $R = C + I$, representando R o rendimento, C o consumo e I o investimento. Sabendo-se quanto se consumiu e quanto se investiu, também se determina, pela respectiva soma, o montante do rendimento.
Assim, poderíamos também apurar a soma global do exemplo apresentado, segundo o método das despesas, na base das verbas parcelares seguintes:

Consumo:	
a) De artigos alimentares ...	70
b) De artigos de vestuário — ...	20
c) Outros consumos ...	60
Investimento:	
a) Na agricultura ...	5
b) Na indústria ...	15
c) Na organização de serviços ...	10
	180

(em milhões de unidades monetárias)

As dificuldades de cálculo do rendimento nacional tornam, por vezes, aconselhável o recurso a *métodos mistos,* que se socorrem ora de elementos respeitantes aos rendimentos pessoais, ora de elementos

reais respeitantes à produção, ora de elementos fornecidos pelo método das despesas.

5. Produto nacional bruto, produto nacional líquido, rendimento nacional, rendimento pessoal, rendimento disponível

Já nos referimos, por vezes, ao produto nacional, mas em termos de o englobarmos numa noção ampla de rendimento nacional. Importa agora precisar algumas noções.

O produto nacional corresponde ao somatório dos produtos de todas as unidades económicas do país depois de deduzidos os bens intermediários utilizados nas respectivas produções.

A fim de determinar o produto nacional poderia, em princípio, deduzir-se do valor total das vendas o valor total das compras das empresas. Mas, tendo em conta que, muitas vezes, as empresas não conseguem vender a totalidade da produção, sobretudo dentro do período anual considerado, é preferível estabelecer a diferença entre a totalidade dos produtos fabricados e a totalidade das compras das empresas (matérias-primas, energia, bens instrumentais, etc.). As operações assim referidas oferecem-nos o valor do *produto nacional bruto.* Se subtrairmos do produto nacional bruto o valor das depreciações dos capitais, obtemos o *produto nacional líquido.* É este produto nacional líquido que representa o valor acrescentado pela actividade económica do país, depois de deduzidas do produto nacional bruto as verbas necessárias para manter os capitais em bom estado de funcionamento e para constituir as reservas necessárias à substituição oportuna desses capitais.

Suponhamos que uma empresa produziu bens no valor de mil contos. Para isso necessitou, por hipótese, de realizar despesas no montante de seiscentos contos. Julgar-se-á, à primeira vista, que essa empresa obteve um produto de quatrocentos contos. Mas, porque o capital utilizado sofre a usura do tempo e da desactualização, em face de novas técnicas e de novos gostos, a empresa tem de constituir um fundo de reserva que lhe permita, num prazo mais ou menos longo, conforme

os casos, substituir o capital, na totalidade ou parcialmente. Supondo que esse fundo de reserva anual seja de trezentos contos, o produto líquido da empresa será, afinal, de cem contos.

Esta dedução de depreciações que se realiza no plano microeconómico da empresa realiza-se também no plano macroeconómico do cálculo do rendimento nacional.

Se do produto nacional líquido subtrairmos os impostos indirectos, obteremos o *rendimento nacional,stricto sensu*, também, às vezes, designado por *dividendo nacional*.

E compreende-se como é que os impostos indirectos estão incluídos no produto nacional, ao menos segundo determinados processos de cálculo. Se o produto nacional foi calculado na base dos preços de mercado, isto é, somando os preços dos bens transaccionados, parte-se do princípio de que os vendedores incluíram nos preços o montante dos impostos indirectos.

Abatemos estes impostos indirectos a fim de, partindo de um valor calculado a preços de mercado, obtermos o valor do custo de produção. O rendimento nacional *stricto sensu* corresponde, afinal, ao produto nacional líquido aos custos de produção.

Mas para obtermos o valor do custo de produção não bastará abater do valor a preços de mercado a importância dos impostos indirectos. Será necessário acrescentar as subvenções prestadas à produção pelas entidades públicas, que PIGOU designa por «impostos negativos». Muitas vezes, as entidades públicas, a fim de evitar o aumento de preço de certos artigos sem que daí advenha prejuízo incomportável para os produtores, concedem a estes subvenções, na base das quais se estabelecem *preços políticos* inferiores ao custo de produção. Ora se o produto nacional tiver sido calculado a preços de mercado baseou-se também nesses preços políticos, inferiores ao custo de produção. Portanto, o valor ao custo dos factores produtivos só poderá ser obtido não apenas pela subtracção da importância dos impostos indirectos como pelo adicionamento das subvenções prestadas pelas entidades públicas à produção.

Como já vimos, geralmente, no cálculo do rendimento nacional incluem-se rendimentos que não foram produzidos no próprio país e excluem-se outros que nele foram produzidos mas destinados a residentes no estrangeiro. Nessa base, ainda teremos de subtrair a parte

do produto nacional enviada para o estrangeiro e adicionar os rendimentos provenientes do estrangeiro e distribuídos a pessoas residentes no país (1).

Abatendo-se ao rendimento nacional os lucros não distribuídos, os impostos que recaem sobre as sociedades e as contribuições para a segurança social, e acrescentando-se as transferências de protecção social, operadas pelo Estado e outras entidades públicas, obtém-se o *rendimento pessoal.* Se deste rendimento pessoal retirarmos os impostos pessoais, determinaremos o *rendimento disponível,* que comporta apenas o consumo e a poupança individuais.

6. As avaliações do rendimento nacional nalguns países

A Organização das Nações Unidas publicou, em 1953, um relatório sob a epígrafe *A System of National Accounts and Supporting Tables,* cujas recomendações muito contribuíram para uma certa uniformização, no plano internacional, dos critérios na base dos quais se avalia o rendimento nacional nos diversos países (2). Contudo, essa uniformização mostra-se, por vezes, mais aparente que real, pois frequentemente as estatísticas nacionais se ajustam com dificuldade ao esquema uniformizador da O. N. U., nalguns casos apenas formalmente adoptado. Importantes desvios em relação àquele esquema são apontados, quanto aos mais diversos países, no *Yearbook of National Accounts Statistics,* publicado por aquela Organização. Designadamente são frequentes os casos de cálculos do rendimento nacional baseados em conceitos que diferem muito dos definidos pela O. N. U. Tais

---

(1) Não realizando estas operações, ou seja, abstraindo de que o país considerado mantém relações internacionais que o levam a enviar rendimentos para o estrangeiro e do estrangeiro receber outros, ficamos em presença do que se tem designado por *produto interno,* bruto ou líquido, consoante tenham sido deduzidas ou não as depreciações de capital.

(2) Já antes, em 1950, a O. E. C. E. elaborou um sistema de contabilidade nacional orientado no sentido da uniformização dos cálculos do rendimento por parte dos Estados membros daquela Organização.

divergências tornam difícil, quando não impossível, o estudo comparativo dos dados respeitantes ao rendimento nacional nos diversos países.

Assim, por exemplo, o último *Yearbook of National Accounts Statistics*, publicado pela O. N. U. em 1970 e contendo como dados mais recentes os respeitantes ao ano de 1968, considera como não susceptíveis de confronto os elementos fornecidos por numerosos países, como a África do Sul, a Albânia, a Bulgária, Cuba, a Checoslováquia, a Hungria, a Mongólia, a Polónia, a Roménia, a Tailândia e a U. R. S. S., por não se harmonizarem com o sistema recomendado pela O. N. U. Em relação a outros países, como, por exemplo, Ghana, Panamá, Porto Rico, Uganda, reconhecem-se modificações resultantes das características especiais das respectivas estruturas económicas. E, mesmo quanto aos Estados que ajustaram as suas estatísticas do rendimento nacional ao sistema da O. N. U., estabelece-se uma reserva, admitindo que esse ajustamento se fez «na medida em que os dados existentes o permitiam». Assim acontece com o Canadá, a Espanha, os Estados Unidos, a França, a Holanda, a Itália, a Noruega, Portugal, a Suécia, a Suíça e muitos outros países.

De uma maneira geral, e de harmonia com as referidas recomendações da O. N. U., os cálculos mais recentes do rendimento nacional baseiam-se nos três métodos indicados: pessoal, real e das despesas.

Os dados sobre os rendimentos nacionais, sejam quais forem as reservas que nos mereçam e, consequentemente, as dúvidas quanto aos respectivos estudos comparativos, revelam acentuadas diferenças de capitação dos rendimentos entre as diversas zonas do Mundo.

Assim, segundo o último anuário estatístico da O. N. U., poderemos reunir os seguintes dados respeitantes aos rendimentos nacionais ao custo dos factores, às respectivas capitações e à formação de capitais fixos nos países indicados:

	Rendimento em 1969 (em milhões de dólares)	Capitações de rendimento em 1969 (em dólares)	Percentagens médias anuais de crescimento do rendimento e das capitações nos últimos anos		Percentagens de formação de capitais fixos em 1968
África do Sul ...	13 249	598	6,4	4	23
Alemanha Federal...	116 231	1 910	4,5	3,4	24
Argentina	16 366	682	3,2	1,6	20
Áustria	9 258	1 256	4,2	3,6	24
Bélgica	18 068	1 873	4,5	3,8	21
Bolívia	800	167	5,7	3	14
Ceilão	1 676	137	4,6	2,1	16
Chile	4 711	493	4,8	2,3	16
China (Formosa) ...	3 726	270	10,3	7,1	22
Dinamarca	10 677	2 183	4,6	3,9	22
Equador	1 262	214	4,4	1	12
Espanha	24 429	741	7,5	6,5	21
Estados-Unidos ...	775 000	3 814	5,1	3,7	17
Filipinas	10 510	283	4,6	1,1	21
França	105 964	2 106	5,6	4,4	25
Grã-Bretanha	84 046	1 513	3	2,3	18
Iraque	2 316	248	—	—	14
Israel	3 672	1 301	7,7	4,2	20
Itália	66 699	1 254	5,2	4,4	19
Japão	131 831	1 288	10,3	9,2	35
Kénia	1 219	116	6,8	3,8	20
Kuwait	2 202	3 863	—	—	15
Malawi	247	56	1	—1,4	17
Marrocos...	2 798	186	—	—	13
Noruega	7 443	1 933	5,1	4,2	25
Países-Baixos	23 138	1 797	5,3	3,9	26
Paquistão	14 679	131	5,7	3,5	14
Rodésia	1 125	221	2,1	—1,1	17
Suíça	15 272	2 454	4	2,4	26
Tailândia...	4 386	126	—	—	25
Uganda	954	100	—	—	—

Este quadro é suficientemente significativo quanto às variações de riqueza entre os diversos países e os seus habitantes; como é significativo também quanto às variações na formação de capitais fixos e

quanto ao ritmo de crescimento de rendimentos e capitações nos últimos anos (1960 a 1968 na generalidade dos casos).

Relativamente a numerosos países, o último anuário estatístico da O. N. U., publicado em 1971, ou não oferece dados bastantes ou apresenta dados menos recentes. Pelo interesse que têm indicaremos alguns desses dados respeitantes a 1968.

	Rendimento em 1968 (em milhões de dólares)	Capitações de rendimento em 1968 (em dólares)	Percentagens médias anuais de crescimento do rendimento e das capitações nos últimos anos		Percentagens de formação de capitais fixos em 1968
Austrália	23 954	1 991	5,2	3,2	24
Brasil	23 201	263	4,1	1,1	14
Canadá	46 677	2 247	5,5	3,6	21
Congo	875	52	3,4	1	21
Grécia	5 979	679	7,3	6,7	26
Índia	38 111	73	—	—	—
Portugal	4 355	460	6	5,1	19
Tunísia	846	172	3,9	1,6	21
Turquia	10 783	321	—	—	18
República Árabe Unida	5 147	162	1,8	—0,7	12

Não será de mais insistir nas reservas que tais dados e, consequentemente, o confronto estabelecido entre eles, nos devem merecer, por motivos abundantemente referidos e que se prendem com todas as dificuldades relativas à avaliação dos rendimentos nacionais e com a diversidade de critérios de notação e de elaboração adoptados pelos serviços de estatística dos vários países (1).

---

(1) Vd. United Nations — *Statistical Yearbook 1970* — Nova Iorque, 1971.

7. O rendimento e o produto nacionais em Portugal

Em Portugal ainda antes de 1951 foram publicadas algumas estimativas do rendimento nacional, mas de carácter particular (1). Assim, em 1898, BENTO CARQUEJA *(O Imposto e a Riqueza Pública em Portugal)* fixou o quantitativo do rendimento nacional português, que repartiu pelas rubricas seguintes:

		Contos
1.	Rendimentos da terra	109 000
2.	Rendimentos de prédios urbanos	6 761
3.	Lucros do comércio externo	9 000
4.	Lucros do comércio interno	34 000
5.	Lucros da indústria	30 000
6.	Lucros das profissões	15 280
7.	Rendimentos de títulos de crédito, público e privado ...	9 927
8.	Pagamentos aos funcionários do Estado	11 000
9.	Pagamentos aos funcionários do Estado em inactividade ...	1 410
10.	Pagamentos a empregados de outra natureza	954
		227 332

BENTO CARQUEJA avaliou também a despesa nacional, tendo obtido o quantitativo de 237 914 contos, bastante aproximado da sua estimativa do rendimento nacional.

Em 1917, TOMÉ DE BARROS QUEIROZ procedeu a outra estimativa do rendimento nacional português constante de um estudo sobre «Impostos» publicado naquele ano, tendo obtido o quantitativo global

(1) Também no estrangeiro foram realizadas avaliações da riqueza de diversos países que abrangeram o rendimento português. É o caso das avaliações constantes das estatísticas internacionais comparadas publicadas em Londres, por MICHAEL MULHAL, em fins do século passado.

de 530000 contos, repartidos por 90000 provenientes da terra, 140000 provenientes de capitais e 300 000 provenientes do trabalho.

Estas estimativas são muito deficientes, sobretudo pelas dificuldades das notações estatísticas que estão na sua base, sendo de assinalar, no entanto, que na avaliação de BENTO CARQUEJA se encontram já elementos metodológicos muito valiosos relativamente aos cálculos do rendimento nacional.

Em 1950, em Apêndice ao Parecer sobre as Contas Gerais do Estado de 1948, a produção nacional portuguesa foi situada ao nível de 20 milhões de contos, reconhecendo-se, no entanto, que tal estimativa representaria apenas uma ordem de grandeza, pois era insuficientemente fundamentada. Entretanto, a O. N. U. calculou, em relação ao ano de 1949, que o rendimento nacional português ascendesse a 2 150 000 000 de dólares, cifra bastante mais elevada. Em 1951, ainda em Apêndice ao Parecer sobre as Contas Gerais do Estado, o produto nacional bruto português foi estimado em 34 milhões de contos relativamente ao ano de 1950.

Já em 1948 foi sugerido, na Assembleia Nacional, que se constituísse uma comissão, sob a presidência de um professor de Economia ou de Estatística, para a determinação do rendimento nacional português, pois seria tempo de negar a afirmação, nalguns meios produzida, de que tínhamos o nível de vida mais baixo da Europa. E, na proposta de Lei de Meios para 1951, o Governo afirmou a intenção de fazer prosseguir os trabalhos do Instituto Nacional de Estatística para determinação do capital e do rendimento nacionais. O parecer da Câmara Corporativa sobre aquela proposta de lei revelou cepticismo quanto às possibilidades do Instituto em tal matéria, nele se admitindo que os respectivos serviços não estivessem habilitados para avaliar o rendimento português e nem sequer para realizar a estimativa provisória que, segundo a proposta governamental, estaria concluída em 31 de Outubro de 1951. Não por culpa dos serviços mas em virtude da incompreensão do meio relativamente ao preenchimento de questionários e outros processos de informação, seria de recear que não se tivesse atingido as condições adequadas para chegar ràpidamente a conclusões sobre matéria de tamanha complexidade. Ainda

segundo o referido parecer, o apuramento do rendimento nacional seria o trabalho culminante dos serviços de estatística de qualquer país; daí que só a Inglaterra, os Estados Unidos e os Estados escandinavos publicassem em tal matéria estimativas merecedoras de algum crédito. Relativamente a Portugal, manifestava-se o receio de que as estimativas a elaborar não correspondessem à realidade das coisas e dos valores.

No entanto, o *Diário das Sessões* de 6 de Dezembro de 1951 publicou a tal estimativa provisória, realizada pelo Instituto Nacional de Estatística, com referência aos anos de 1938 e 1950, constante do quadro seguinte:

RENDIMENTO NACIONAL PORTUGUÊS

(em milhões de escudos)

	1938	1950
Agricultura e silvicultura	3 347	10 570
Pesca...	138	677
Indústrias extractivas e transformadoras	5 775	9 428
Serviços	6 005	11 460
Rendimentos do estrangeiro	244	818
Rendimento nacional ao custo dos factores	15 509	32 953
Impostos indirectos	922	1 926
Rendimento nacional a preços de mercado	16 431	34 879

As cifras apresentadas eram desanimadoras. Segundo elas, nos últimos treze anos o rendimento nacional português, apesar do aumento da população, apesar do afluxo de capitais verificado durante a guerra, não aumentara. Com efeito, os 32 953 milhares de contos do rendimento ao custo dos factores, reduzidos a preços de 1938, passariam a 14 040 milhares. Ora o rendimento ao custo dos factores, em 1938, fora avaliado em 15 509 000 contos.

Mas, depois de 1951, o Instituto Nacional de Estatística continuou a trabalhar nas suas estimativas do rendimento português. E foi levado a mudar de orientação. Com efeito, soube-se, pelo parecer da Câmara Corporativa sobre a proposta de Lei de Meios para 1953, que

o Instituto substituiu a sua primeira estimativa provisória do rendimento nacional, apresentada em 1951, por uma estimativa provisória do produto nacional bruto, publicada em anexo ao parecer. Esta mudança de orientação deve-se a dois factores principais. Primeiro, tornava-se muito difícil determinar em Portugal as depreciações que permitiriam passar do cálculo do produto nacional bruto para o do produto nacional líquido. Além disso, era necessário apresentar à O. E. C. E. as cifras do produto nacional bruto e não as do rendimento nacional. Contudo, talvez tivesse sido preferível, como depois se reconheceu, continuar a realizar as estimativas para avaliação do rendimento nacional e do produto nacional bruto simultâneamente, pois importava vencer as dificuldades respeitantes à determinação das depreciações, a fim de apurarmos qual a riqueza acrescentada anualmente pelo esforço da comunidade portuguesa.

Os resultados da segunda estimativa do Instituto Nacional de Estatística foram mais animadores. O produto nacional bruto ao custo dos factores subiu de 35,1 milhões, em 1947, para 45,8 em 1951. E de 1938 para 1951, com base em preços constantes, o aumento teria sido de 40%. É o que resulta do quadro seguinte:

	1938	1950	1951
Agricultura e silvicultura	3,4	11,2	12
Pesca	0,1	0,7	0,7
Indústrias extractivas e transformadoras	5	15,8	16,6
Serviços	5,2	14,2	15,5
Rendimentos do estrangeiro	0,2	0,8	1
Produto nacional bruto ao custo dos factores... ...	13,9	42,7	45,8
Impostos indirectos	0,8	1,7	1,8
Produto nacional bruto a preços de mercado	14,7	44,4	47,6

(em milhões de contos)

A partir de 1951, o Instituto Nacional de Estatística tem procurado determinar, com regularidade anual, o produto nacional ao custo dos factores e a preços de mercado, ajustando-se às recomendações sobre tais matérias da O. N. U. e da O. C. D. E.

Os últimos dados publicados, ainda provisórios, referidos a 1970, são-nos oferecidos pelos quadros seguintes:

ORIGEM E UTILIZAÇÃO DOS RECURSOS NACIONAIS

(preços correntes — em milhares de contos)

1.	Produto nacional líquido ao custo dos factores (Rendimento nacional)	148 570
2.	Impostos indirectos	20 247
3.	Subsídios...	2 558
4.	Amortizações...	12 658
5.	Produto nacional bruto a preços de mercado (Despesa nacional)	178 917
6.	Importações de bens e serviços	53 272
7.	Exportações de bens e serviços...	41 675
8.	Despesas de consumo	133 784
9.	Formação bruta de capital fixo	30 711
10.	Variação de existências	— 458

PRODUTO NACIONAL BRUTO, POR RAMOS DE ACTIVIDADE
(preços correntes — em milhares de contos)

1.	Agricultura, silvicultura e pesca	27 811
2.	Indústrias extractivas	1 001
3.	Indústrias transformadoras	57 680
	a) Alimentação, bebidas e tabaco	6 092
	b) Têxteis, vestuário e calçado	12 160
	c) Madeira, cortiça e mobiliário	3 976
	d) Papel, tipografia e editoriais	3 434
	e) Indústrias químicas	7 242
	f) Pedra, argila e vidro	4 146
	g) Metalúrgicas de base	1 901
	h) Produtos metálicos, máquinas, material eléctrico e material de transporte	15 265
	i) Indústrias transformadoras diversas	3 464
4.	Construção	8 102
5.	Electricidade, gás e água	3 759
6.	Comércio por grosso e a retalho	18 746
7.	Organismos de crédito e seguros	5 186
8.	Transportes e comunicações	9 660
	a) Marítimos	1 847
	b) Ferroviários	1 361
	c) Outros	4 339
	d) Comunicações	2 113
9.	Propriedades imobiliárias	4 581
10.	Administração pública e defesa	11 012
11.	Serviços de saúde e ensino	4 991
12.	Serviços diversos	7 810
13.	Produto interno bruto ao custo dos factores	160 339
14.	Rendimentos líquidos provenientes do estrangeiro	+ 889
15.	Produto nacional bruto ao custo dos factores	161 228

BIBLIOGRAFIA

Riccardo Bachi — *Principii di Scienza Economica* — Milão, 2.ª ed., 1947.
Raymond Barre — *Économie Politique* — Paris, 8.ª ed., 1969.
Alain Barrére — *Vue Générale de la Production* e *Les Facteurs de la Production,* in «Traité d'Économie Politique» de Louis Baudin — Paris, 3.ª ed., 1960.
C. Bresciani-Turroni — *Corso di Economia Politica* — Milão, 2.ª ed., 1953.
Bento Carqueja — *O Imposto e a Riqueza Pública em Portugal* — 1898.
Economia Politica — Tomo II-A Produção — Porto, 1926.
Colin Clark — *Las Condiciones del Progreso Economico* (trad. esp.), Madrid, 1967.
Ferdinando di Fenizio — *Economia Politica* — Milão, 2.ª ed., 1951.
André Fourgeaud — *La Rationalisation* — Paris, 1929.
Amaro Duarte Guerreiro — *Estudos sobre o Rendimento Nacional* — Lisboa, 1951.
Henri Guitton — *Économie Politique* — Paris, 1956.
Paul Hugon — *Le Progrès Téchnique* e *Les Formes de Production* in «Traité d'Écocomie Politique» de Louis Baudin — Paris, 3.ª ed., 1960.
J. R. Hicks — *Value and Capital* — Oxford, 2.ª ed., 1946.
Instituto Nacional de Estatística — *O Rendimento Nacional Português* — Lisboa, 1960.
Émile James — *Les Formes d'Entreprises* — Paris, 1935.
Bertrand de Jouvenel e outros — *Problèmes Économiques de Notre Temps* — Paris, 1966.
Frank Knight — *Risk, Uncertainty and Profit* — Londres, 2.ª ed., 1937.
Jean Lajugie — *La Concentration,* in «Traité d'Économie Politique» de Louis Baudin — Paris, 3.ª ed., 1960.
Georges Lasserre — *Socialiser dans la liberté* — Paris, 1950.
Bernard Lavergne — *L'Ordre Coopératif* — Paris, 1926.
João Pinto da Costa Leite (Lumbrales) — *Economia Política* — Vol. I, Coimbra, 1963 e Vol. II, 2.ª ed., Coimbra, 1969.
F. A. Lutz e outros — *The Theory of Capital* — Londres, 1961.
André Marchal — *Systèmes et Structures Économiques* — Paris, 4.ª ed., 1969.
Jean Marchal — *Cours d'Économie Politique* — Paris, 4.ª ed., 1957.
Jean Marczewski — *Comptabilité Nationale* — Paris, 2.ª ed., 1967.
Pedro Soares Martínez — *Ensaio sobre os Fundamentos da Previsão Económica* — Lisboa, 1956.
Gerald M. Meier e Robert E. Baldwin — *Economic Development* — Nova Iorque, 7.ª ed., 1966.
Edith Tilton Penrose — *The Theory of the Growth of the Firm* — Oxford, 1959.
François Perroux — *L'Europe sans rivages* — Paris, 1954.
L'Économie du XXe Siècle — Paris, 1969.
Gaëtan Pirou — *Les Cadres de la Vie Economique,* 3 vols. in «Traité d'Économie Politique» — Paris, 1940-1941-1942.
Henry Puget — *Les Nationalisations em France et à l'Étranger* — Paris, 1958.
Tomé de Barros Queiroz — *Impostos,* 1917.

José Joaquim Teixeira Ribeiro — *O Produto Nacional Bruto*, in «Boletim de Ciências Económicas da Faculdade de Direito de Coimbra» — 1952.
Joan Robinson — *Exercises in Economic Analysis* — Londres, 1960.
W. Rostow — *The Stages of Economic Growth* — Cambridge, 1960.
Paul A. Samuelson — *Foundations of Economic Analysis* — Cambridge, Mass., 3.ª ed., 1953.
L'Économique (trad. franc.), 8.ª ed. — Paris, 1972.
G. L. S. Shackle — *A Scheme of Economic Theory* — Cambridge, 1965.
Expectation, Entreprise and Profit — Londres, 1970.
José Maria Solozabal — *Curso de Economia* — Bilbao, 1970.
Richard Stone — *National Income and Expenditure* — Londres, 6.ª ed., 1962.
José Luís da Cruz Vilaça — *A Empresa Cooperativa* — Coimbra, 1969.

CAPÍTULO VII

MOEDA

§ 1. *A MOEDA: NOÇÕES GERAIS*

1. *A divisão do trabalho e a economia de troca. A moeda como resultante dos inconvenientes da troca directa*
2. *Funções da moeda: instrumento geral de trocas; medida comum de valores; reservatório de valores*
3. *A moeda metálica*
   a) *A preferência pelos metais preciosos para efeitos de amoedação*
   b) *A amoedação como poder do soberano e a liberdade de cunhagem. Curso legal e poder liberatório*
   c) *Estalão monetári›, sistemas monometalistas e sistemas bimetalistas*
4. *A moeda-papel*
   a) *Origens da moeda-papel*
   b) *Moeda-papel repres ntativa*
   c) *Moeda-papel fiduciária*
   d) *Papel-moeda. Inconvertibilidade e curso forçado*
5. *Desmaterialização da moeda. A moeda bancária ou escritural*
6. *Quase-moeda: depósitos bancários a prazo e com pré-aviso e bilhetes do Tesouro*

7. *Conceitos de* stock *monetário, circulação monetária, velocidade de circulação monetária e volume de transacções*

§ 2. *O VALOR DA MOEDA*

1. *Conceito de valor da moeda*
2. *Teorias nominalistas e teorias metalistas*
3. *Teorias quantitativas*
   a) *Antiguidade das teorias quantitativas*
   b) *A equação geral das trocas e a interpretação quantitativa de Fisher*
   c) *As críticas à construção de Fisher*
   d) *A actual posição da doutrina económica em face das teorias quantitativas*
4. *A escola de Cambridge e a sua explicação das variações do valor da moeda*
   a) *A escola de Cambridge e a «preferência pela liquidez»*
   b) *As equações de Robertson*
   c) *As equações monetárias de Keynes*
5. *A escola sueca e a integração da moeda numa teoria geral da produção e do desenvolvimento económico*
6. *A teoria do rendimento*
7. *A teoria psicológica de Aftalion*
8. *Inflação e deflação*

§ 3. *OS PROBLEMAS MONETÁRIOS CONTEMPORÂNEOS*

1. *A experiência da inconvertibilidade*
2. *O regresso à convertibilidade*
3. *Novo abandono da convertibilidade*
4. *Os acordos de Bretton Woods e o Fundo Monetário Internacional*

§ 1. A MOEDA: NOÇÕES GERAIS

1. A divisão do trabalho e a economia de troca. A moeda como resultante dos inconvenientes da troca directa

Alguns problemas económicos considerados anteriormente suscitaram já referências à moeda. E através delas se revelaram divergências profundas quanto à posição da moeda nos quadros da Economia Sabemos que para JEAN-BAPTISTE SAY a moeda era estranha aos problemas fundamentais da Economia; nos mercados, os produtos torcar-se-iam contra produtos e a moeda, símbolo sem larga significação, não seria mais do que um véu envolvendo, para comodidade das trocas, as realidades económicas, sem de modo algum as modificar *(lei dos mercados dos produtos)*. Esta ideia acha-se, aliás, muito generalizada entre os economistas clássicos. Mas foi, como se sabe também, abandonada pelos economistas modernos, particularmente por KEYNES, para os quais a moeda não é apenas um instrumento de troca, pelo facto de ser também procurada como mercadoria, para fins de entesouramento, para fins de constituição de reservas líquidas. A procura de

moeda não visa sempre e necessàriamente outros bens, por ela adquiridos. Frequentemente tem por objecto a própria aquisição de moeda.

Este novo ângulo de visão, tendo elevado a moeda à posição de elemento central da Economia Política, abriu novas perspectivas ao estudo dos problemas monetários e permitiu também uma revisão de diversas questões económicas, designadamente das respeitantes às flutuações económicas. Tem sido sobretudo através da moeda que nas últimas dezenas de anos se procuraram novos rumos para o estudo de múltiplos problemas económicos; e é de concepções rejuvenescidas sobre as funções e a natureza da moeda que têm partido as correntes dominantes no panorama da moderna ciência económica. Tanto basta para pôr em relevo o interesse crescente das teorias monetárias, mesmo sem excluir que também sejam exageradas estas novas concepções.

A ideia de moeda põe-nos necessàriamente em presença de uma economia de troca. Em estruturas nas quais cada um limite o seu consumo à própria produção, a moeda não tem razão de existir. Mas, em face de estruturas económicas baseadas na troca, temos de distinguir a troca directa e a troca indirecta, ou monetária.

Em economias de troca directa, as mercadorias produzidas por um e que se destinem a ser consumidas por outro, trocam-se directamente pelas mercadorias produzidas por este mas que se destinem a ser consumidas por aquele. Assim, o caçador trocará um certo número de peças de caça abatidas por certa quantidade de peixe recolhida pelo pescador, etc. Como bem se compreende, esta troca directa suscita dificuldades muito sérias. Dificuldades de avaliação dos bens trocados e, sobretudo, de coincidência de produções e necessidades entre os indivíduos postos em contacto. Nem sempre será fácil encontrar quem produza os bens de que necessitamos e consuma os bens que produzimos em excesso.

Na base da troca directa, quem, por exemplo, produzisse trigo para além das suas necessidades mas não possuísse peles para se vestir, precisaria encontrar alguém que não só tivesse abatido animais e lhes tivesse aproveitado a pele como também sentisse a necessidade de adquirir trigo. Como é fácil imaginar, num regime económico deste tipo aconteceria muitas vezes que o possuidor de trigo para além das suas necessidades de consumo encontrasse um indivíduo que quisesse

adquirir trigo mas não possuísse as mercadorias de que carecia o primeiro; a troca entre os dois já não seria possível.

Tais dificuldades situaram os homens perante a necessidade de utilizar um instrumento geral de trocas. E como tal surgiu a moeda[1]. Foi para o desempenho da função de instrumento geral das trocas que històricamente apareceram todas as moedas. Qualquer estrutura económica que conheça os benefícios da divisão do trabalho carece, em virtude da extensão das trocas, de criar um instrumento que as facilite; e o instrumento chamado a desempenhar essa função de intermediário geral das trocas é a moeda. Assim, a moeda-instrumento geral das trocas depara-se-nos como consequência necessária do princípio da divisão do trabalho.

No mundo moderno, poucas pessoas podem produzir, elas próprias, uma percentagem elevada dos bens que consomem; esta circunstância determina numerosíssimas trocas de bens e de serviços, que geralmente tornam indispensável a moeda.

É possível admitir que a divisão do trabalho se compadeça com o regime de troca directa, mas só através de grandes dificuldades, porquanto a troca directa pressupõe uma coincidência de produções e de necessidades que, como é óbvio, nem sempre se verifica.

A fim de pôr em relevo as dificuldades de um regime económico de troca directa tem-se frequentemente referido um exemplo já clássico. Um explorador, em viagem pelo interior de África, desejava adquirir

---

(1) A expressão deriva de «Moneta», sobrenome da deusa Juno, em cujo templo eram cunhadas as moedas romanas. Aquele sobrenome provinha, por sua vez, de *monere* — advertir, anunciar — porque Juno Moneta era a deusa que advertia os mortais, anunciando-lhes os acontecimentos futuros. O emprego da moeda nas transacções é, porém, muito anterior à civilização romana. O *Antigo Testamento* dá-nos vários exemplos de utilização da moeda em termos de ser tida como corrente. Abimeleque, rei de Gerar, pagou a Abraão mil moedas de prata (*Gen.*, 20, 16); Abraão comprou por quatrocentas moedas de prata o campo destinado a sepultar Sara (*Gen.*, 23, 16); os irmãos de José venderam-no por vinte moedas de prata aos ismaelitas que o levaram para o Egipto (*Gen.*, 37, 28); o mesmo José vendeu trigo aos irmãos, restituiu o preço da venda (*Gen.*, 42, 25) e deu trezentas moedas de prata a Benjamim (*Gen.*, 45, 22). Também escasseando o dinheiro no Egipto se recorreu à troca directa (*Gen.*, 45, 16).

uma embarcação; e apenas possuía, como possível meio de troca, ferramentas; encontrou, efectivamente, um primeiro indígena disposto a ceder-lhe uma pequena embarcação, mas que pretendia, em troca, obter marfim, de que o explorador não dispunha; depois de muitos esforços, encontrou o explorador um segundo indígena que possuía algumas quantidades de marfim mas que queria trocá-las por tecidos; após novas diligências, o explorador encontrou um terceiro indígena que desejava trocar tecidos por ferramentas. Só então se tornou possível ao explorador adquirir a embarcação. Em troca das ferramentas, obteve tecidos do terceiro indígena; na posse dos tecidos, trocou-os por marfim; e em troca do marfim obteve, finalmente, a embarcação que desejava.

Por este exemplo se vê como é pouco cómoda a troca directa; e quantos esforços teria poupado o explorador se tivesse logo encontrado um indígena que aceitasse moeda em troca das mercadorias que possuísse. É evidente a impossibilidade, ou, pelo menos, extrema dificuldade. da troca directa nas sociedades modernas. Imagine-se como seria incómodo para um advogado ou para um economista ser forçado a procurar um alfaiate, um sapateiro ou um hoteleiro disposto a trocar os seus serviços em troca de uma consulta jurídica ou de um estudo económico.

Não é apenas a não coincidência entre as produções e os consumos individuais que dificulta a troca directa. Mesmo nos casos em que se verifique essa coincidência, que permita a um indivíduo produzindo em excesso determinado bem e pretendendo adquirir outro encontrar imediatamente aquele indivíduo que produz em excesso precisamente aquilo de que carece o primeiro e deseja aquilo que o primeiro produz, subsiste a dificuldade de estabelecer uma equivalência entre os respectivos bens. Se um indivíduo determinado possuir trigo em quantidade suficiente para o ceder a outrem, e se o segundo indivíduo, interessado na aquisição de trigo, possui cabeças de gado em quantidade excessiva para ele, surge naturalmente o problema que consistirá em estabelecer uma equivalência entre o valor de um produto (trigo) e o de outro (gado); sobretudo porque, em regime de troca directa, cada produto terá de ter uma referência valorativa em relação a todos os outros produtos pelos quais se possa trocar.

A moeda veio resolver estas dificuldades, porque, estando todos, ou muitos, dispostos a recebê-la em troca de bens ou de serviços, não é contudo aceite em pagamento porque dela se necessite directamente para consumo próprio, mas porque é um instrumento geral de aquisição dos bens ou serviços que se pretenda obter. Qualquer de nós está disposto a ceder um bem que possui ou a realizar determinados trabalhos em troca de moeda porque sabe que os outros estão também dispostos, em troca dessa mesma moeda, a ceder os bens ou a prestar os serviços de que cada um de nós carece.

Compreende-se também a comodidade que representa avaliar cada objecto apenas em unidades monetárias e não em relação aos diversos objectos pelos quais poderia ser trocado. Assim, em regime de troca monetária, bastará sabermos que certo tipo de cavalos, de certa idade e certa raça, vale, por hipótese, 20 000 escudos por unidade. Em regime de troca directa, teríamos de determinar que um cavalo valia, por exemplo, duas vacas e uma ovelha, ou que valia 20 hectolitros de vinho, ou 50 metros de tecido de lã. A avaliação do cavalo, que pretendíamos trocar, teria de encontrar numerosas referências, porque precisaríamos de encontrar a definição do seu valor em relação a todos os produtos pelos quais poderia ser trocado. Estas dificuldades não são insuperáveis e os homens souberam muitas vezes encontrar meios de as remover; no entanto, elas acarretariam uma complexidade excessiva nas transacções da vida corrente, reconduzindo-nos mesmo, à falta de moeda e em razão dessa falta, a um estádio rudimentar da vida económica.

2. Funções da moeda: instrumento geral de trocas; medida comum de valores; reservatório de valores

É difícil formular uma definição sintética de moeda. Parece preferível apreender a respectiva noção através das funções que a moeda desempenha.

A moeda tem de ser entendida pelas suas funções e não pela sua substância. Quando se fala em moeda temos em mente, em primeiro lugar, as placas metálicas, e depois, as notas de banco; alguém já iniciado, de algum modo, nos estudos monetários, poderia ainda, ao falar

de moeda, pensar noutras espécies monetárias, designadamente a constituída pelos depósitos bancários; mas, na verdade, muitos outros objectos ainda, nos quais não costumamos pensar, quando falamos de moeda, funcionam, funcionaram, ou podem funcionar, como instrumentos monetários. É o caso das cabeças de gado. A palavra *pecúnia*, que designa *numerário*, deriva precisamente do substantivo latino *pecus*, que significa *gado* (1). Precisamente porque tempos houve em que as cabeças de gado foram utilizadas como instrumento geral de trocas, como moeda. Mas não só o gado; muitos outros objectos funcionaram como moeda, ainda em épocas relativamente recentes. Nos séculos XVI e XVII, no território que constitui hoje o Estado americano de Virgínia, o tabaco funcionou como instrumento geral de trocas. Também o sal, em África, o chá, na China, as tâmaras, na Pérsia, foram utilizados como moeda. Com alguma generalização usaram-se como moeda as conchas *(cauris)* e as peles (2).

Não podendo, pois, caracterizar-se a moeda pela sua substância, importa caracterizá-la pelas suas funções, que, de algum modo, já conhecemos através da exposição anterior sobre as vantagens da troca monetária. São três, fundamentalmente, as funções da moeda: *instrumento geral de trocas; medida comum de valores;* e *reservatório de valores*.

A moeda é utilizada geralmente como contraprestação da cessão a título oneroso de um bem ou de um serviço, desde que a troca indirecta ou monetária se substitui à troca directa ou escambo. Daí dizermos que a moeda é instrumento geral de trocas. Na sua generalidade, as transacções realizam-se através de meios monetários.

Desta função de instrumento geral de trocas derivam outras funções da moeda, entre elas a de medida comum de valores. Desde que

---

(1) Também a «rupia», expressão por que se designa uma moeda indiana, deriva do sânscrito, em que «rupa» significa gado. Nalgumas moedas metálicas da Antiguidade foram gravadas cabeças de gado, pelo menos de bois e de ovelhas, ou como reminiscência da utilização do gado como moeda, ou por equiparação do valor das moedas às cabeças de gado nelas representadas, ou para marcar a origem da moeda na riqueza pecuária.

(2) No começo do século XIX ainda as peles de animais eram recebidas em pagamento de impostos no Tennessee e no Kentucky.

as várias transacções se efectuam utilizando a moeda como intermediário, o valor de cada objecto que se troca passa a ser expresso em moeda. A esta expressão monetária do valor dos bens dá-se o nome de *preço*. E precisamente porque a moeda é o instrumento geral de trocas, o valor dos diversos bens é definido em relação à moeda, é definido em unidades monetárias.

Sendo a moeda aceite como instrumento geral de trocas, passou automàticamente a desempenhar também a função de padrão de valores, o que quer dizer que o valor dos diversos bens é referido a unidades monetárias. O cavalo vale x milhares de escudos, o litro de vinho vale y escudos, o tecido de lã vale z escudos por metro.

A unidade monetária utilizada para efeito de avaliação do valor dos bens, em que se exprimem os preços dos bens, é designada por unidade monetária de conta, ou, simplesmente, *moeda de conta*. Moeda de conta é, pois, aquela unidade monetária na qual se exprime o valor dos bens. Note-se que esta moeda de conta, por vezes, não tem existência material; ou, pelo menos, não respeita ao sistema monetário da sociedade considerada, não circulando como meio de troca nessa mesma sociedade. De tal modo que a moeda de conta, a moeda que serve de padrão de valores num país, não é, por vezes, a mesma que corre efectivamente nas transacções. Há disso vários exemplos. Assim, em França, no fim da II Grande Guerra, era corrente referirem-se os valores das transacções a dólares americanos ou a francos suíços, visto estas moedas apresentarem uma estabilidade que o franco francês estava longe de oferecer. Contudo, os pagamentos eram realizados em francos franceses, consoante o câmbio do dia em relação ao dólar americano ou ao franco suíço. Eram, pois, estas moedas que funcionavam como moedas de conta; mas a moeda corrente continuava a ser o franco francês. Em Portugal foi frequente fixar o valor de diversos bens e serviços em libras, mesmo quando os pagamentos eram realizados em milhares de réis e em escudos. Também na Inglaterra se fixam correntemente os preços em *guinéus*, cujo valor é de 21 *shillings*, embora o *guinéu* não tenha existência material.

Não se julge, porém, que a moeda de conta não tenha nunca existência material; pelo contrário, geralmente a moeda corrente, usada como instrumento de troca, é também moeda de conta. Quando avaliamos um bem negociável em escudos, o escudo funciona como moeda

de conta; e quando depois o escudo é utilizado no pagamento das mercadorias, funciona como moeda corrente. Na reforma monetária portuguesa de 1931 definiu-se como moeda de conta o *conto*, que corresponde a mil escudos.

Da função da moeda de instrumento geral de trocas resulta também a de reservatório de valores. Desde que a moeda constitui um potencial permanente de troca, susceptível de ser utilizado em qualquer momento e em relação a todos os bens negociáveis, ela pode constituir também uma reserva de valores, sempre e imediatamente disponíveis para quaisquer transacções. Assim, a moeda representa, como se tem sustentado na construção de algumas teorias modernas, um traço de união entre o presente e o futuro, porque através dela se mantém uma *poupança líquida*, constituída na previsão de necessidades futuras, de tal modo que essa previsão influi decisivamente na conservação da moeda para além das necessidades imediatas de troca.

Cada um de nós, na posse de certa quantidade de moeda, sabe que, a todo o momento, poderá adquirir os bens de que necessita mais fàcilmente do que se tivesse à sua disposição uma poupança constituída por mercadorias da mais diversa natureza. Porque a moeda, instrumento geral de trocas, é mais fàcilmente aceite em quaisquer transacções do que outros bens.

Esta função de reservatório de valores da moeda ganhou grande importância na teoria económica moderna, sobretudo depois dos estudos realizados pelos economistas da escola de Cambridge, e, nomeadamente, por KEYNES, na sua *General Theory*, em torno do conceito de «preferência pela liquidez», aliás já antes esboçado por vários outros economistas da escola de Cambridge, como ALFRED MARSHALL e ROBERTSON.

A «preferência pela liquidez» traduz-se em os sujeitos económicos preferirem realizar uma poupança em moeda a realizá-la em géneros (1). Daqui extraiu KEYNES conclusões para a sua teoria do juro,

---

(1) A «preferência pela liquidez», no esquema keynesiano, deriva de três motivos: o *motivo-transacções* (os sujeitos económicos sabem que a moeda lhes permite adquirir os bens cuja necessidade de aquisição prevêem); o *motivo-precaução* (a moeda é conservada para fazer face a necessidades imprevistas); e o *motivo-especulação* (a moeda é conservada para fins especulativos).

que seria, segundo ele, o preço da renúncia à liquidez, e para a explicação das causas das flutuações económicas. Mas a referida ideia não era inteiramente desconhecida antes de KEYNES. Com antecedência de alguns anos em relação à *General Theory*, um engenheiro suíço, SILVIO GESELL, procurando contrariar a preferência pela liquidez(1), apresentou um plano para a adopção de uma *monnaie fondante*, isto é, uma moeda que se ia automàticamente desvalorizando com o mero decurso do tempo. Uma nota bancária de 1000 francos suíços emitida em 1930 valeria nesse ano os mesmos 1000 francos, mas em 1931 só poderia ser trocada, por exemplo, por 950 francos, em 1932 passaria a valer apenas 900 francos, etc. Deste modo, cada um conservaria em seu poder apenas as reservas monetárias indispensáveis para qualquer eventualidade que lhe tornasse necessário o recurso imediato a uma reserva monetária. Esta ideia de GESELL chegou ainda a ter projecção numa pequena municipalidade do Tirol austríaco, Wörgl, em 1932, através do regime estabelecido quanto à depreciação dos títulos de trabalho pela municipalidade emitidos, os quais se desvalorizavam à razão de 1 % em cada mês.

3. A moeda metálica

a) *A preferência pelos metais preciosos para efeitos de amoedação*

As instituições monetárias que nos são familiares constituem o produto de uma longa evolução, iniciada quando, nalgumas sociedades ainda rudimentares, a divisão do trabalho e as dificuldades da troca directa impuseram a adopção de um instrumento geral de trocas que servisse simultâneamente de medida comum de valores.

Começaram a utilizar-se como moeda aquelas mercadorias que, por serem de uso mais comum, eram também mais fàcilmente aceites pelos vários membros da sociedade. Mas os metais, pela sua resistên-

---

(1) Esta preocupação já se nota em Aristóteles, para quem a moeda devia ser em pequena quantidade e destinada apenas às trocas; porque de outro modo seria orientada para a usura e para os ganhos ilícitos (Vd. *Política*, livro I).

cia e pela sua inalterabilidade, revelaram-se melhor adaptados às funções monetárias; e, assim, passaram a usar-se como moedas o ferro, o chumbo, o cobre, a prata e o ouro. Ràpidamente os metais preciosos acabaram por ser preferidos, pela sua relativa raridade e pela circunstância de serem muito procurados em razão das suas qualidades próprias. Com efeito, os metais preciosos não valem apenas por serem usados para fins monetários; são também procurados pelas suas qualidades intrínsecas, independentemente da amoedação. Julgou-se, por vezes, que o seu valor derivava apenas das funções monetárias; mas, pelo contrário até, parece ter sido pela raridade e pela procura dos metais preciosos que eles foram preferidos para efeitos de amoedação [1]. A procura destes metais parece derivar da sua beleza e da sua inalterabilidade, havendo quem atribua essa procura do ouro e da prata a um prestígio originado em superstições de alguns povos primitivos.

Uma das razões que levaram à amoedação dos metais preciosos foi a sua relativa raridade, conjugada com a elevada procura. Mas também contribuiu para a sua amoedação a facilidade de transporte, aliás derivada do seu grande valor específico, visto eles concentrarem um elevado valor em volume e peso moderados; assim como a facilidade da sua conservação, pois os metais preciosos não se deterioram com facilidade. Além disso, oferecem também a vantagem de amplas possibilidades de divisão. Uma barra de metal precioso pode dividir-se em partículas muito pequenas, o que facilita as transacções. Acresce, no sentido da sua amoedação, a relativa estabilidade do valor dos metais preciosos.

É claro que para nenhuma mercadoria há um preço invariável, visto serem muitos os factores que constantemente influem tanto na oferta como na procura. Mas essa influência é reduzida quanto aos metais preciosos, e, especialmente, quanto ao ouro. A oferta e a procura deste não têm variado acentuadamente de momento para momento;

---

(1) Embora uma certa raridade se tenha sempre mostrado indispensável na utilização de um metal para efeitos monetários, também a extrema raridade torna impossível aquela utilização. Um metal muito raro nao é adequado a funções monetárias, apesar de valioso, como acontece com a platina.

e essa é, indiscutìvelmente, uma das razões do domínio do ouro como metal monetário (1).

b) *A amoedação como poder do soberano e a liberdade de cunhagem. Curso legal e poder liberatório*

O emprego dos metais como moeda determinava a necessidade de delicadas operações tendentes a verificar, por ocasião de cada transacção, se efectivamente o metal correspondia a certas qualidades e a certo peso. Dessa fase em que o metal utilizado como moeda era pesado ainda encontramos vestígios nas instituições de direito romano (2) e nas designações de algumas moedas *(libra*, tradução de «*pound*», *peso, peseta)*. A incomodidade do sistema levou a imaginar outro em que a aposição de uma marca sobre as peças monetárias atestasse o seu peso e o seu valor (3). Essa aposição era feita muitas vezes por entidades particulares, em reconhecimento de cuja honorabilidade as moedas se recebiam em pagamento. Uma entidade particular, gozando de prestígio na sociedade considerada, apunha nas peças ou barras metálicas uma marca que atestava um certo peso, um certo tipo e um certo valor.

Compreende-se que este sistema nem sempre fosse inteiramente satisfatório, até por não poder impor-se o curso dessas peças e barras

---

(1) Em consequência da raridade dos jazigos auríferos e das dificuldades da sua exploração, calcula-se que o aumento anual das quantidades de ouro disponíveis, à escala mundial, é de 3%. Esta percentagem parece ajustada ao ritmo dos acréscimos da riqueza e do volume de trocas. Em 1960, a produção mundial de ouro foi de 1 044 000 quilogramas; em 1968, de 1 250 000. No entanto, em 1969 parece ter-se verificado um decréscimo, pois se calcula, em relação a esse ano, a produção mundial de ouro em 1 240 000 quilogramas.

(2) A *mancipatio* realizava-se «per aes et libram», simbolizando-se a entrega da coisa alienada contra a entrega de bronze pesado numa balança.

(3) Segundo Plínio, Sérvio Túlio marcou com cabeças de boi e de ovelha peças de bronze para atestar a sua pureza. E assim o *aes rude* deu lugar ao *aes signatum*.

metálicas. Não bastava que um particular apusesse uma certa marca nas barras de ouro ou de prata para que todos se sentissem obrigados a aceitá-las em pagamento. E a sua recusa por alguns dificultava o regime de trocas, pela necessidade de regresso à troca directa. Por isso, as operações de amoedação acabaram por constituir actos do poder político. Porque os príncipes reconheceram os inconvenientes da cunhagem privada, impotente para estabelecer o desejado ambiente de confiança na circulação da moeda, e compreenderam também as vantagens que o exclusivo da cunhagem trazia para o erário público, reservaram para si o poder de cunhar moeda (1). E as peças de metal amoedado passaram a ostentar frequentemente insígnias heráldicas do monarca, ou a sua efígie, ou umas e outra. Donde as designações de *escudo*, *coroa*, *reis*, *luíses*, etc.

Os abusos cometidos pelos detentores da soberania em matéria de cunhagem da moeda deram lugar a muitos clamores. São bem conhecidas as alterações arbitrárias do valor da moeda operadas pelos reis de França, sobretudo por FILIPE o Belo, e pelos reis de Castela e de Aragão (2); e entre nós foram frequentes os protestos dos procuradores em Cortes contra a quebra da moeda, que consistia em diminuir o peso e o valor das espécies monetárias em curso. Esta quebra da moeda permitia aos soberanos adquirir maiores quantidades de bens e serviços a troco do mesmo peso de metais preciosos, aos quais era atribuído, arbitràriamente, um valor mais elevado; mas tais quebras, tais desvalorizações, causavam perturbações graves, pela insegurança delas resultante. Por isso, as Cortes portuguesas várias vezes ofereceram ao Rei um novo imposto em troca do compromisso de não se

---

(1) Algumas vezes também os príncipes concederam a diversas entidades o poder de cunhar moedas, em recompensa de serviços. Assim, D. Afonso Henr*i*ques permitiu que o arcebispo de Braga cunhasse moedas. (Vd. Viterbo — *Elucidário)*.

(2) Parece que tais abusos monetários já vinham da Antiguidade. Em Atenas, em Siracusa, noutras cidades, os governantes retiraram da circulação a moeda existente para emitirem outra nova, com a mesma designação mas menor peso de metal. «Nihil novi...».

quebrar a moeda durante um período de sete anos (1). Devendo ser consentida pelas Cortes a criação de qualquer imposto novo, os procuradores acediam aos pedidos do Rei em matéria tributária desde que, em compensação, a Coroa se comprometesse a não quebrar a moeda, a não alterar o valor da moeda, durante um período de sete anos.

Entendendo-se que cunhar moeda era um direito do soberano, daqui se concluía, muitas vezes, que também o soberano poderia livremente desvalorizá-la, pois o valor da moeda seria puramente nominal, coincidindo com aquele que o soberano quisesse atribuir-lhe. Importa recordar a reacção contra este entendimento formulada no século XIV por NICOLAU ORESME, bispo de Lisieux. Para este, o valor da moeda não era nominal, mas intrínseco; ora, sendo assim, o soberano não podia arbitràriamente alterar-lhe o valor. Até porque a moeda pertenceria a toda a comunidade. Não negava ORESME o direito exclusivo dos príncipes soberanos de cunhar moeda; mas esse direito estaria limitado pelo valor próprio dos metais amoedados, de tal modo que obter qualquer ganho pela alteração do valor da moeda seria ainda «pior que praticar a usura» (2).

Só na segunda metade do século XVII se adoptou, na Inglaterra, o princípio da *liberdade de cunhagem* da moeda, que, no entanto, de maneira alguma significa o regresso à prática de entidades privadas aporem uma marca sobre as barras ou peças metálicas atestando o seu valor e o seu peso. Segundo este princípio da liberdade de cunhagem, qualquer particular possuidor de uma barra de ouro ou de prata

---

(1) Também noutros países, à faculdade dos governantes de quebrar moeda se substituiu, por vezes, o pagamento de um imposto. É o caso em França do imposto designado por *fouage;* e do *monetagium* dos reinos peninsulares.

(2) A par de razões de ordem moral, que levariam a condenar as alterações do valor da moeda, «porque um príncipe não deve cometer fraudes, nem chamar ouro ou libra ao que o não é, nem proceder como os moedeiros falsos que tem o dever de punir», ORESME aponta, em termos que mantêm actualidade, os inconvenientes económicos e sociais das desvalorizações da moeda, pondo em relevo as consequentes injustiças das remunerações e o retraimento na concessão de crédito. Refere designadamente o processo pelo qual essas desvalorizações enriquecem algumas classes em detrimento de outras.

tinha a possibilidade de a entregar a um departamento oficial especializado — casa da moeda — a fim de que, mediante o pagamento de certas taxas, lha transformassem em peças monetárias (1).

Este princípio da liberdade de cunhagem foi adoptado no século XVIII por outros países além da Inglaterra. E não há dúvida de que ele travava a possibilidade de os soberanos valorizarem exageradamente as moedas, muito além do valor intrínseco do metal amoedado; pois quando o valor da moeda excedesse o do metal acrescido da taxa de amoedação, os particulares acorreriam a transformar as quantidades de metal amoedável possuídas em peças metálicas.

A moeda encontra na sua base a própria comodidade do respectivo emprego e a confiança que os particulares nela depositam. Mas a aceitação generalizada das moedas, a partir de certo momento, deixou de ser baseada apenas numa confiança espontâneamente estabelecida; aquela aceitação tornou-se inevitável através da obrigação imposta pelos poderes soberanos aos particulares de receberem em todos os pagamentos as moedas cunhadas.

Esta obrigação, aliás, era o natural complemento do direito de cunhar moeda por parte das entidades soberanas e, sobretudo, do direito por parte destas de alterar a moeda, porque, se alterassem o valor da moeda e não obrigassem os particulares a aceitar a moeda na base do novo valor estabelecido, a alteração deixaria de ser rendosa para o erário, porquanto os particulares deixariam de aceitar a nova moeda em pagamento. Daí o princípio da obrigatoriedade da aceitação da moeda emitida pelo próprio soberano, ou *princípio do curso legal*. De harmonia com ele, ninguém pode recusar-se a aceitar em pagamento espécies monetárias que tenham sido declaradas com curso legal num determinado país ou em determinada região.

O *curso legal* de uma moeda não significa que ela tenha *poder liberatório pleno*, isto é, que, pela sua utilização nos pagamentos, os devedores se exonerem sempre das suas obrigações. Pode acontecer que

---

(1) Esta possibilidade de os particulares fazerem amoedar os metais preciosos foi conhecida em diversos países e épocas; mas só a partir do século XVII parece desenhar-se tal faculdade como um direito e como um elemento dos sistemas monetários de padrão metálico.

uma moeda tenha curso legal e não tenha poder liberatório pleno, desde que essa moeda só seja obrigatòriamente aceita em pagamento até determinado limite. É o que sucede nos vários sistemas monetários com as *moedas de bilhão*, cunhadas em cobre, níquel e outros metais. O devedor de uma quantia de vários milhares de escudos, por exemplo, não pode exonerar-se da sua obrigação utilizando moedas de 20 e 10 centavos, pois o regime monetário legal estabelece limites quanto ao poder liberatório das moedas cunhadas em metal diverso daquele que corresponda ao respectivo estalão monetário [1].

Nos sistemas monometalistas-ouro só as moedas cunhadas nesse metal tinham poder liberatório pleno, pois a sua entrega exonerava o devedor que as utilizasse num pagamento qualquer, fosse qual fosse o montante da dívida.

c) *Estalão monetário, sistemas monometalistas e sistemas bimetalistas*

O domínio das moedas metálicas deu lugar a certos tipos de organização monetária que foram denominados *sistemas metalistas*. Estes sistemas caracterizam-se pela circunstância de o metal ou metais que lhes servem de base desempenharem um papel fundamental em todo o sistema, sendo a unidade monetária definida por um certo peso desse ou desses metais. O metal em que se baseia um sistema metalista designa-se por *estalão* monetário.

A História revela-nos a existência de três sistemas metalistas diversos: o *monometalismo-ouro*, ou sistema do *estalão-ouro*, o *monometalismo-prata*, ou sistema do *estalão-prata*, e o *bimetalismo*, ou *sistema de duplo-estalão*.

Poder-se-iam admitir, além do ouro e da prata, outros metais que reunissem as condições requeridas para o desempenho do papel de

---

[1] Vd. Decreto-Lei n.º 49 167, de 4 de Agosto de 1969.

estalões monetários; mas nenhum sistema monetário adoptou ainda outros estalões que não fossem o ouro e a prata (1).

Torna-se conveniente notar, desde já, que o monometalismo não implica, de modo algum, que apenas circulem moedas cunhadas no metal escolhido para estalão. Poderia julgar-se que por monometalismo--ouro se designasse um regime monetário em que apenas circulassem moedas de ouro, por monometalismo-prata aquele em que só circulassem moedas de prata e por bimetalismo aquele em que circulassem simultâneamente moedas de ouro e de prata. Mas nunca se conheceu qualquer sistema monetário de circulação exclusiva do ouro ou da prata; as organizações monetárias, de base monometálica ou bimetálica, comportaram sempre moedas de diversos metais. E compreende-se que assim seja, pois se circulasse exclusivamente o ouro os pequenos pagamentos teriam de ser feitos utilizando moedas de dimensões extremamente reduzidas, pelo elevado valor relativo do ouro; ao contrário, se circulasse exclusivamente a prata, os pagamentos avultados seriam incómodos, porque exigiriam o transporte de grandes quantidades de prata. Consequentemente, em todos os regimes monetários metálicos têm circulado, ao mesmo tempo, o ouro e a prata, além de outros metais ainda, menos valiosos, embora estes últimos nunca tenham funcionado como estalões monetários.

Assim, num regime monometalista-ouro circulam igualmente moedas de prata e num regime monometalista-prata, moedas de ouro; tanto naqueles regimes como nos bimetalistas circulam, além de moedas de prata e de ouro, moedas de outros metais, como, por exemplo, o cobre e o níquel, destinados a trocos ou a pequenas transacções. São as chamadas *moedas de bilhão*, ou *divisionárias*, cunhadas em metais não preciosos e indispensáveis à realização de pequenos pagamentos a que não se ajustam as moedas de metais preciosos.

O que caracteriza o monometalismo e o bimetalismo não é o exclusivo da circulação de moedas de ouro ou prata; a distinção

---

(1) Em fins do século XVI, na Itália, SCARUFFI propôs o estabelecimento de um sistema trimetalista (ouro, prata, cobre). E um seu discípulo, PRATISVOLI, desenvolveu essa mesma ideia, chegando a sugerir a convocação pelo Papa de um congresso monetário mundial nesse sentido.

entre estes sistemas estabelece-se em função de outros elementos. O monometalismo comporta a concessão da liberdade de cunhagem, quando admitida, apenas em benefício do ouro ou da prata. O bimetalismo implica a liberdade de cunhagem em relação ao ouro e à prata simultâneamente, desde que essa liberdade tenha sido reconhecida.

Outra característica dos sistemas metálicos diz respeito ao *poder liberatório* das peças cunhadas no metal-estalão. Qualquer devedor pode exonerar-se da sua dívida, seja qual for o montante, entregando ao credor moeda cunhada em metal correspondente ao respectivo estalão. A moeda cunhada no metal que constitui o estalão monetário tem poder liberatório pleno. A moeda cunhada noutros metais tem poder liberatório limitado a determinados quantitativos.

Discutiu-se durante muito tempo se era preferível um regime bimetalista ou um sistema monometalista de ouro ou de prata. E, ao iniciar-se o século XIX, parecia tender-se para o bimetalismo (1). As quantidades de ouro disponíveis eram escassas, pelo que esse metal se tornava insuficiente em relação ao volume das transacções. Mas esta situação modificou-se com a descoberta dos jazigos auríferos da Califórnia e da Austrália, em 1850, e do Rand, no fim do século passado. Um dos argumentos aduzidos por aqueles que entendiam que devia adoptar-se um único estalão monetário assentava numa lei monetária muito citada, a *lei de Gresham,* segundo a qual a má moeda expulsa a boa moeda da circulacão. Este princípio é aplicável em todos os casos em que a massa monetária de um país é composta de várias espécies, dotadas do mesmo poder liberatório mas cujas características não são, no entanto, equivalentes em todos os aspectos, o que conduz a considerar umas espécies como «boas» e outras como «más». Nestas condições é que a má moeda expulsa a boa da circulação.

A referida lei tem sido atribuída a GRESHAM, financeiro inglês da época da rainha Isabel I de Inglaterra; contudo, o princípio que nela

---

(1) A lei norte-americana de 2 de Abril de 1792 estabeleceu um regime monetário bimetalista, atribuindo ao *dólar* o valor de 24,06 gramas de prata ou 1603,8 miligramas de ouro; e, em França, a lei de 7-17 Germinal do Ano XI (28 de Março de 1803) também adoptou o bimetalismo, atribuindo ao *franco* 5 gramas de prata e ao quilograma de ouro o valor de 3100 francos em moedas de 20 francos.

se contém já fora formulado anteriormente, no século XIV, por NICOLAU ORESME.

À primeira vista, tal lei parece paradoxal. Compreende-se que os particulares prefiram a boa moeda, por exemplo, o ouro, cujas qualidades intrínsecas são mais apreciadas que as da prata; mas, nessa base, parece que seria a boa moeda a expulsar a má, e não o contrário, como pretendiam ORESME e GRESHAM. Contudo, a experiência diz-nos que a chamada *lei de Gresham* se verifica constantemente. E a explicação é, de resto, simples. A «boa» moeda tende a desaparecer porque tem outras aplicações, e julgadas mais vantajosas, além de servir de instrumento de trocas. Uma vez que esta função pode ser desempenhada pela moeda que se reputa «má», a «boa» moeda tende a desaparecer da circulação, sendo conservada pelos particulares para fins industriais, em ourivesaria, para constituição de reservas ou para operações especulativas. É bem compreensível que seja o meio de troca menos apreciado que se mantenha em circulação, enquanto o mais apreciado dela desaparece, por ser conservado pelos seus possuidores que não querem desfazer-se desse meio de troca. Os particulares preferem reservar a boa moeda para fins de entesouramento e outros, pelo que é expulsa da circulação pela má moeda, que continua a circular, a ser utilizada nas trocas monetárias.

Em face desta tendência definida pela chamada *lei de Gresham*, houve quem defendesse o monometalismo contra o bimetalismo, porquanto o duplo estalão levaria ao desaparecimento de uma das moedas. Com efeito, o bimetalismo exigia uma definição legal das relações entre as duas moedas-padrão (1); mas, dadas as variações da produção e da procura do ouro e da prata, um dos metais poderia passar a ter em relação ao outro um valor comercial superior ou inferior ao valor

---

(1) Assim, por exemplo, a lei francesa de 7-17 Germinal do Ano XI (28 de Março de 1803), cujo regime vigorou até 1928, adoptou como unidade monetária o *franco*, moeda de prata com o peso de 5 gramas e o título de 900/1000 de metal fino. A mesma lei estabeleceu que as moedas de ouro, de 20 francos, e com o mesmo título, pesariam 1/155 quilogramas. Daqui resultava uma relação legal entre o ouro e a prata de 1 para 15,5. Um quilograma de moedas de ouro tinha o valor de 3100 francos; o mesmo valor era atribuído a 15,5 quilogramas de moedas de prata.

legal. E a moeda cujo valor comercial fosse superior ao valor legal tenderia a desaparecer da circulação. Foi o que aconteceu em França, na Itália, na Suíça e na Bélgica, na segunda metado do século passado. A descoberta das minas da Califórnia e da Austrália desvalorizou o ouro, tornando a prata mais valiosa relativamente à proporção legal estabelecida entre os dois metais. Em consequência, a moeda de prata rareou e aqueles países, tendo constituído a *União Monetária Latina*, retiraram à moeda de prata o poder liberatório pleno e a liberdade de cunhagem. Adoptaram-se, assim, regimes de *bimetalismo defeituoso.*

4. A moeda-papel

a) *Origens da moeda-papel*

A raridade dos metais preciosos determinou, por vezes, em épocas remotas, a utilização esporádica da moeda-papel. Já no decurso do século XVII se utilizaram nas transacções títulos de crédito que desempenharam funções monetárias. E em territórios coloniais, quando as espécies monetárias escasseavam, os governadores emitiam títulos de crédito, que, por vezes, circulavam como moeda, para realizar pagamentos aos fornecedores e aos funcionários. Mas logo que os governadores das colónias dispunham de novo de quantidades de moeda metálica suficientes, esses títulos eram retirados da circulação, apresentando, assim, carácter excepcional. Também circularam, por vezes, temporàriamente, títulos emitidos pelas casas da moeda, quando a cunhagem do metal entregue pelos particulares era demorada.

A moeda-papel aparece-nos depois, já sem carácter excepcional, no começo do século XVIII, em França, com a experiência de um financeiro escocês, JOHN LAW, que convenceu o Regente, Duque de Orléans (1), em 1716, a lançar em circulação moeda-papel, com o objectivo

---

(1) O plano de JOHN LAW ia ao encontro das dificuldades financeiras que a França então atravessava, as quais tinham já provocado medidas da maior violência para as quais se despertara prèviamente o aplauso demagógico de alguns sectores, através de publicações que visavam os comerciantes e financeiros enriquecidos (Vd. VILLENEUVE-BARGEMONT, *Histoire*... II, pp. 9 e segs.).

principal de restabelecer a Companhia das Índias, fundada no século XVII por Colbert. Não foi possível, contudo, manter a confiança do público nessa moeda emitida pelo banco de LAW, e a experiência fracassou estrondosamente, com a falência do banco e a fuga do banqueiro.

Depois, novas tentativas se fizeram para lançar moeda-papel através dos «assinados» da Revolução Francesa, que outra coisa não eram senão títulos de crédito público garantidos pelos bens dos emigrados, ausentes do país por hostilidade ao novo regime político, das ordens religiosas, e do «clero refractário», que não jurara a Constituição de 1791, aos quais se impôs curso legal (1). Em virtude da grande desvalorização dos «assinados», aliada às recordações da experiência de LAW, a moeda-papel foi durante muito tempo olhada com desconfiança; no entanto, a utilização da moeda-papel havia de generalizar-se na segunda metade do século XIX.

A moeda-papel acha-se incorporada num papel, continuando a ter, assim, certa existência material, embora já não tenha valor de mercadoria, visto que, enquanto nas espécies metálicas o metal respectivo pode ser utilizado para fins industriais, mantendo um valor que tende a aproximar-se do valor da moeda respectiva, na moeda-papel tal não acontece, pois o valor do papel em que a moeda é estampada mostra-se reduzidíssimo. O valor facial, inscrito na própria nota e na base do qual a moeda-papel circula, é muito superior ao valor do papel e da estampagem.

Importa distinguir três espécies de moeda-papel: a moeda-papel representativa, a moeda-papel fiduciária e o papel-moeda.

---

(1) Também em Portugal se introduziu a moeda-papel, impondo curso legal aos títulos representativos de um empréstimo público, com o alvará de 13 de Julho de 1797, o qual determinou que «estas Apólices girem livremente sem endoço ou cessão, e se aceitem em todas as Estações e recebedorias da ... Real Fazenda, no ... Real Erário, e em todas as Acções entre os Particulares ... como se fossem dinheiro de me al, pelo seu valor numeral, e sem atenção a juros, e em ametade do pagamento total das mesmas Acções, procedendo-se contra os que duvidarem recebe-las, na forma que está determinada contra os que engeitarem Moeda do Rei». Em Espanha já corriam então «vales reais», como «dinheiro efectivo», por força de um decreto de 30 de Agosto de 1780.

b) *Moeda-papel representativa*

A moeda-papel representativa circula porque tem atrás de si, como cobertura, igual quantidade de moeda metálica.

Embora os povos tenham sempre revelado uma certa relutância em relação à moeda-papel, deparamos com formas embrionárias da sua utilização, a partir do século XVII, em relação a meios restritos, sobretudo de comerciantes de «grosso trato». Tais formas de moeda-papel encontram a sua origem no hábito de realizar depósitos de ouro e de prata em estabelecimentos de ourives e em cartórios notariais (1), com receio dos roubos e das próprias liberalidades. A fim de movimentar a moeda depositada, os seus depositantes, por vezes, em vez de irem levantá-la, dirigiam ordens de pagamento aos depositários; e essas ordens de pagamento, quando dadas por escrito, funcionavam, nalguns casos, como moeda-papel. Tais contratos de depósito eram diversos dos realizados, posteriormente, junto de banqueiros. Em vez de ser o depositário a pagar ao depositante um juro sobre o capital depositado, era, pelo contrário, o depositante que pagava uma certa quantia àquele que lhe guardava os seus valores monetários (2). Justificava-se que assim fosse, porque os depositários, em regra, não movimentavam os valores depositados, não colhendo, pois, do depósito, qualquer benefício que não fosse a remuneração pela guarda dos valores.

Na base de razoáveis relações de confiança, alguns depositantes julgavam preferível, em vez de levantarem, todas as vezes que realizavam uma transacção, as quantidades de ouro ou de prata necessárias para pagamento dos respectivos credores, entregarem-lhes documentos, certificados, que aqueles pudessem apresentar no estabelecimento do ourives ou no cartório do notário, a fim de levantarem as quantidades de ouro ou de prata depositadas, correspondentes aos seus créditos. No entanto, estes títulos de crédito, ordens de pagamento que geral-

---

(1) Na maior parte dos países os bancos só apareceram já nos séculos XVIII e XIX.

(2) Tem acontecido também assim, e até muito recentemente, em relação aos depósitos bancários, ou a alguns tipos de depósitos bancários, em praças onde se verifica grande afluência de capitais. É o caso da Suíça.

mente não eram ao portador, mas nominativos, e venciam juros, mesmo quando passaram a circular com alguma amplitude, não tinham ainda a natureza de moeda-papel. Sòmente quando, em vez de serem transmissíveis por endosso, passam a sê-lo por mera tradição, e deixam de vencer juros, aqueles títulos de crédito funcionam como notas de banco.

Suponhamos que o comerciante *A*, depositante de uma certa quantidade de ouro no estabelecimento de *C*, dera, por escrito, uma ordem de pagamento em benefício do comerciante *B*. Mas *B*, por hipótese, não estaria de momento interessado em levantar o ouro em depósito e desejaria, por exemplo, realizar um pagamento a *D*. Então *B* escrevia, no verso do título de crédito constituído pela ordem de pagamento recebida: «Pague-se esta importância em ouro a *D*»; e assinava a nova ordem de pagamento constante do título de crédito originário. Este endosso [1] permitia a *D* levantar a quantidade de ouro que fora depositada por *A*. Compreende-se como tal mecanismo facilitou as transacções comerciais.

Mas, conforme já foi observado, enquanto tais títulos de crédito, representativos de depósitos, se transmitem por endosso, não estamos ainda em presença de moeda-papel, de notas de banco, que só aparecem quando aqueles títulos passam a circular por simples tradição, por simples entrega, ao portador.

Com efeito, os depositantes acabaram por receber dos depositários documentos em que se não fazia já menção dos seus nomes; e então foi possível operar a transmissão destes títulos por mera tradição. *A* depositava determinada quantia num estabelecimento de tipo bancário e recebia um título de crédito em que se não fazia qualquer menção do nome do depositante. Tratando-se agora de um título ao portador e não de um título nominativo, *A* entregava-o em pagamento a *B*; *B* a *C*; e assim sucessivamente. Achamo-nos já em presença de notas de banco.

Estas notas de banco foram emitidas pela primeira vez, ao que parece, no século XVII, pelo Banco da Suécia, cujo fundador foi o ban-

---

[1] O endosso é o acto pelo qual certos títulos de crédito se transmitem, consistindo numa ordem de pagamento constante do verso do título. Donde a expressão *endosso*, originada nas palavras francesas *en dos* — nas costas, no verso.

queiro PALMSTRUCH, a quem se atribui a ideia da circulação das notas de banco como moeda-papel (1). Efectivamente, o Banco da Suécia criou títulos de depósito transmissíveis ao portador (2); mas estes títulos emitidos pelo Banco da Suécia circulavam apenas entre um número restrito de indivíduos e representavam valores relativamente elevados. A sua circulação era limitada. Até ao fim do século XVIII, o Banco de Inglaterra, que, fundado em 1694, adoptara a mesma prática do Banco da Suécia, não emitiu notas de menos de 5 libras, o que, para a época, representava uma importância relativamente avultada; e geralmente as notas emitidas eram de valor mais elevado. Em França, ainda no século XIX — até 1848 — não se faziam emissões de notas inferiores a 500 e a 250 francos, para circularem, respectivamente, em Paris e na província. Notava-se grande relutância da parte dos banqueiros e dos poderes públicos quanto à emissão de moeda-papel para pequenas transacções. Por isso, até aos meados do século XIX, os pagamentos correntes eram realizados em espécies metálicas, de ouro ou prata.

As vantagens da moeda-papel resultam de a sua impressão ser muito menos dispendiosa do que a cunhagem da moeda e de a sua utilização ser mais cómoda, por aquela moeda ser menos pesada e menos volumosa que as moedas metálicas (3). No entanto, apresenta

---

(1) No entanto, já MARCO POLO, em fins do século XIII, referiu a utilização, como moeda-papel, na Mongólia, de folhas extraídas de troncos de amoreiras, cujo valor monetário era autenticado com o selo real. E. tem-se atribuído a invenção da moeda-papel ao imperador chinês Hian-Tsung, que viveu alguns séculos antes da era cristã.

(2) Tem-se admitido que tal criação seja anterior ao século XVII. Os banqueiros venezianos, que já no século XIII entregavam aos seus depositantes recibos nominativos transmissíveis por endosso, designados por *contado di banco*, no século XV passaram a emitir recibos representativos dos depósitos que eram transmissíveis ao portador (Vd. LOUIS BAUDIN, *La Monnaie et la Formation des Prix*, pp. 287-288). Mas não parece que estes recibos ao portador apresentassem uniformidade. As notas emitidas pelo Banco da Suécia, essas sim, eram uniformes, nomeadamente quanto ao seu valor, o mesmo acontecendo com as notas emitidas pelo Banco de Inglaterra, a partir de 1743.

(3) ADAM SMITH apontou também como vantagem da moeda-papel permitir maiores disponibilidades de metais para efeitos de exportação e, consequentemente, maior facilidade de aquisição de bens no estrangeiro. (Vd. *Inquiry* ..., livro II, cap. II).

a moeda-papel, em contrapartida, o inconveniente de fàcilmente se transformar de representativa em fiduciária e de fiduciária em papel-moeda, de que resultam amplas possibilidades de instabilidade do seu valor. Acresce ainda que as falsificações de moeda-papel são relativamente mais fáceis que as de moeda metálica.

c) *Moeda-papel fiduciária*

A moeda-papel começou por ser uma moeda representativa. Isto é, os títulos que circulavam correspondiam rigorosamente às quantidades de ouro depositadas junto das entidades que os emitiam. Um comerciante de Londres depositava no Banco de Inglaterra um quilo de ouro. Estabelecida a relação entre esse quilo de ouro e o valor da libra, determinado qual o número de libras correspondente a essa quantidade de ouro, o banco não podia pôr em circulação notas de valor superior àquela quantidade de ouro depositada. Achamo-nos em presença de uma moeda representativa de um certo valor metálico que se achava depositado no banco emissor.

Mas depressa alguns banqueiros pensaram em tornar as suas actividades mais rendosas, transformando a moeda-papel representativa em moeda-papel fiduciária. Um capitalista de Londres depositara um milhão de libras, das quais levantara, no primeiro ano, mil, e no segundo, nove mil; de tal sorte, no decurso desses dois anos tinham estado nas caves do banco muitos milhares de libras imobilizadas. Ora os banqueiros, perante tal condicionalismo, passaram a admitir a hipótese de negociar os valores depositados, emprestando parte deles a comerciantes e industriais que precisassem de dinheiro para desenvolver as suas actividades. Esta nova prática iria permitir até aos banqueiros remunerar os seus depositantes, que, até então, pelo contrário, pagavam remunerações pela guarda dos seus valores metálicos. Uma vez, porém, que os bancos passassem a negociar os valores depositados e a receber um juro das entidades a quem os emprestavam, já poderiam também remunerar os depositantes. Receberiam dos devedores, por hipótese, 8%, pagariam aos depositantes, por hipótese também, 2%, e ganhariam a diferença de juros.

Mas como seria possível aos banqueiros dispor dos valores depositados? Não poderiam os depositantes querer, em determinado momento, levantá-los na totalidade? Tal hipótese é fàcilmente admissível no plano individual, em relação a um ou a alguns dos depositantes. Mas um banco não recebe depósitos de uma só entidade ou de um número restrito de pessoas. Ora, em face de um número relativamente elevado de depositantes, já no século XVIII a experiência mostrava que, salvos os casos de falta de confiança no banqueiro ou de extrema gravidade da situação económica, os depositantes não levantam simultâneamente a totalidade dos seus depósitos. Assim, tornava-se necessário apenas estabelecer, na base do conhecimento das reacções normais, e até excepcionais, dos depositantes, qual o montante que se deveria conservar em caixa, a fim de fazer face aos levantamentos previsíveis.

Nos fins do século XVIII e princípios do século XIX admitiu-se, em tal matéria, a chamada «regra do terço» (princípio alemão do *Drittel-deckung)*, segundo a qual os bancos deveriam manter em caixa, pelo menos, 1/3 das respectivas emissões de moeda-papel. Portanto, se a totalidade das emissões fosse de 9 milhões de unidades monetárias, o banqueiro deveria ter em caixa, pelo menos 3, podendo movimentar 6 [1]. É nesta altura que a moeda-papel deixa de ter carácter representativo e passa a ser moeda-papel fiduciária, porque deixa de representar os valores efectivamente existentes no banco, circulando apenas na base da confiança que o banco emissor inspira.

Importa observar que estes títulos emitidos por bancos só passaram a ter curso legal quando provenientes de institutos de crédito aos quais o Estado concedeu o privilégio da emissão monetária.

A prática referida quanto à utilização pelos banqueiros de parte dos depósitos confiados não respeita apenas à possibilidade de transformação da moeda-papel representativa em moeda-papel fiduciária. Aquela utilização permitiu também um extraordinário desenvolvimento

---

(1) JOHN LAW pretendia ser suficiente uma cobertura de 1/10, mas a sua experiência não foi, como se sabe, coroada de êxito. Nas últimas dezenas de anos, esta mesma proporção de 1/10 tem sido julgada satisfatória por alguns economistas que preconizam um regresso à cobertura-ouro das emissões monetárias. É o caso de JACQUES RUEFF (Vd. *Théorie des phénomenes monétaires*, p. 128).

do recurso ao crédito, conforme mais oportunamente se referirá. De momento, importava apenas explicar como foi possível, pela mobilização dos depósitos, passar da moeda-papel representativa à moeda--papel fiduciária [1]. Há quem entenda mesmo que só esta oferece autonomia em relação à moeda metálica, porquanto a chamada moeda--papel representativa corresponderia ainda a uma forma de circulação da moeda metálica. Não parece, no entanto, que assim seja, porquanto os valores metálicos representados pela moeda-papel representativa podem até ser constituídos por barras e não por espécies amoedadas.

d) *Papel-moeda. Inconvertibilidade e curso forçado*

O regime de moeda-papel representativa pressupunha, como vimos, um encaixe ouro — em sistema de monometalismo áureo — integral, isto é, de valor igual ao da moeda-papel emitida. Mas, como vimos também, os bancos, a partir de certo momento, começaram a emitir moeda mantendo um encaixe, uma cobertura metálica, apenas parcial. A moeda-papel assim emitida, sem base num encaixe integral, tornou-se fiduciária, assentando a sua circulação na confiança inspirada aos respectivos portadores. Esta moeda fiduciária permitiu alargar o volume monetário em circulação, que deixou de ser constituído exclusivamente pelas quantidades de metal amoedado; e tornou possível, também, aos bancos alargarem a esfera das suas actividades, pelo excesso das emissões relativamente aos depósitos. Poderá mesmo dizer-se que, com a cobertura parcial das emissões, passa a corresponder a estas uma técnica própria. A emissão realizada na base de um encaixe integral não suscitava problemas particularmente delicados, que surgem quando a cobertura da moeda-papel em circulação se torna parcial.

Sabemos que o elemento confiança é inseparável da circulação de qualquer moeda. No entanto, quando a moeda corresponde inte-

---

[1] No século passado constituiu objecto de viva discussão a preferência pela moeda-papel representativa ou pela moeda-papel fiduciária. DAVID RICARDO sustentou que a moeda-papel deveria ser estritamente representativa *(currency principle)*; TOOKE foi o defensor da moeda-papel fiduciária *(banking principle)*.

gralmente a valores reais, esse elemento não é tão importante, porquanto as responsabilidades da entidade que emite a moeda se acham limitadas pela conservação nos seus cofres de metal com um valor intrínseco. Quando a moeda é reduzida a papel, desprovida de cobertura integral, porém, o elemento fiduciário torna-se muito mais importante. É para exprimir este maior relevo que se designa a moeda-papel não correspondendo totalmente a uma cobertura metálica *moeda-papel fiduciária*.

Quando a moeda-papel deixa de ser representativa para passar a fiduciária, acha-se aberto o caminho a grandes abusos. Efectivamente, os bancos emissores acabaram por esquecer a regra do terço e, em períodos de excessivo optimismo, mantiveram uma cobertura metálica muito inferior a um terço do valor da moeda-papel em circulação.

Aconteceu, porém, que, em determinados momentos, era de prever que grande número de portadores de notas procurassem converter essas notas em metal, não sendo possível aos bancos dar-lhes satisfação, ao menos imediatamente, pelo reduzido encaixe metálico. Os bancos emissores, porém, quer públicos quer privados, assumiram uma posição de tamanho relevo nos quadros dos países, desde que a circulação de moeda-papel se generalizou, que os Estados não podiam permitir nem a sua falência nem o seu completo descrédito (1). Mas os Estados também não se achavam geralmente em condições de fornecer os valores indispensáveis ao reembolso dos depositantes. E então, em tais circunstâncias de alarme relativamente a um previsível levantamento

---

(1) Para mais, em muitos casos, foram os Estados que impeliram os bancos emissores a realizarem emissões excessivas de papel-moeda, a fim de cobrirem os défices dos orçamentos estaduais. Assim tem acontecido em tempo de guerra, por motivo dos extraordinários aumentos de despesas públicas. O estado de guerra levou a Inglaterra à inconvertibilidade entre 1797 e 1821, a Rússia em 1855 e em 1878, os Estados Unidos entre 1862 e 1879, a Itália entre 1866 e 1881, a França entre 1870 e 1878, os mais diversos países a partir de 1914. Mas a guerra não tem constituído a única razão da inconvertibilidade. Em Portugal, por exemplo, foi uma crise cambial, não originada em estado de guerra, que determinou primeiramente uma inconvertibilidade provisória da moeda, decretada em 10 de Maio de 1891, e depois um regime de inconvertibilidade estabelecido com o Decreto de 9 de Julho do mesmo ano.

dos valores metálicos depositados, alguns governos decretaram a *inconvertibilidade* da moeda.

O regime de convertibilidade da moeda traduz-se na obrigação que impende sobre os bancos emissores de converterem em metal as notas em circulação, a pedido dos respectivos portadores. Assim, em regime de convertibilidade, quer se trate de moeda representativa quer de moeda fiduciária, os portadores de notas de banco podem exigir o seu reembolso em metal correspondente ao respectivo estalão monetário. Nisso consiste o regime de convertibilidade; o banco emissor obriga-se a reembolsar em metal correspondente ao estalão monetário as notas de banco emitidas.

Esta convertibilidade plena de qualquer nota de banco corresponde ao chamado *Gold Specie Standard*, ou *Silver Specie Standard*, na hipótese de ser a prata o estalão monetário. Mas há outros regimes de convertibilidade, já mitigada. É o caso do *Gold Bullion Standard*, segundo o qual a moeda-papel só é convertível a partir de certos valores, relativamente elevados, em barras de ouro (1), geralmente destinadas a pagamentos exteriores (2). É o caso também do *Gold Exchange Standard*, sistema que admite a convertibilidade de uma moeda-papel noutra moeda-papel estrangeira que, por sua vez, seja convertível em ouro (3).

Quando, em certos períodos, houve motivos para recear que os bancos emissores não dispusessem do encaixe necessário para manterem o regime de convertibilidade, o Estado veio, por vezes, em seu auxílio, exonerando-os da obrigação de reembolsarem em metal os portadores de notas de banco. Mas, conforme, aliás, já foi referido,

---

(1) Não sendo as moedas de ouro dadas correntemente em pagamento, neste regime, os bancos emissores realizam a convertibilidade entregando barras metálicas em troca de notas.

(2) Foi este o tipo de convertibilidade geralmente admitido através dos ajustamentos de regimes monetários operados depois da Primeira Grande Guerra. Assim, a Inglaterra, em 1925, limitou a convertibilidade a um valor mínimo de £ 1500. E a França, em 1928, admitiu a convertibilidade em barras de ouro do valor mínimo de 22 500 francos.

(3) A este sistema corresponde a convertibilidade prevista pela reforma monetária portuguesa de 1931.

a insuficiência do encaixe dos bancos emissores foi frequentemente provocada pelos próprios governos, ao exigirem daqueles, a título de empréstimo, somas demasiado elevadas em relação às disponibilidades [1]. Quando entramos neste regime de inconvertibilidade a moeda passa a designar-se por *papel-moeda.*

Diz-se da moeda inconvertível, ou papel-moeda, que ela tem *curso forçado.* É indiferente falarmos em inconvertibilidade ou em curso forçado da moeda. Realmente, desde que aos bancos emissores é facultada a possibilidade de não assumirem a obrigação de converterem as notas de banco em espécies metálicas, os particulares, sem curso forçado, imposto por acto de governo, passariam a recusar essas notas em pagamento.

A inconvertibilidade da moeda-papel encontra duas origens diversas. Umas vezes resulta de os governos exoneraram os bancos emissores de reembolsarem as notas em metal, ou por dificuldades derivadas da política empresarial seguida pelos banqueiros ou por dificuldades criadas pelas exigências dos próprios governos. Outras vezes a inconvertibilidade provém do curso forçado atribuído a títulos de crédito público (*assinados* durante a Revolução Francesa, *vales reales* em Espanha e *apólices* em Portugal no fim do século XVIII, *greenbacks* emitidos nos Estados Unidos durante a Guerra da Secessão).

5. Desmaterialização da moeda. A moeda bancária ou escritural

Da evolução das realidades monetárias extrai-se uma tendência no sentido da desmaterialização da moeda.

---

(1) Por exemplo, quando o governo francês, em 1911, celebrou um novo contrato com o Banco de França, foi estabelecido um acordo, então mantido secreto, segundo o qual, em caso de mobilização, o banco poria à disposição do Tesouro uma soma de 2900 milhões de francos, desde que fosse decretado o regime de inconvertibilidade. E, de harmonia com esse acordo, o governo francês, em 5 de Agosto de 1914, obteve do Parlamento a votação de uma lei que dispensou o Banco de França de converter as notas em metal. (Vd. PIROU, *La Monnaie*, in tomo II do *Traité d'Économie Politique*, p. 163).

Efectivamente, as moedas primitivas eram mercadorias — peles de animais, cabeças de gado, etc. —, correspondiam a um certo valor material, eram susceptíveis de, por si próprias, satisfazer necessidades. Nas moedas metálicas já é possível reconhecer, nalguma medida, o processo de desmaterialização monetária. É certo que a moeda metálica ainda se nos apresenta como mercadoria, podendo ser utilizada directamente, e não apenas como instrumento de troca, na indústria de ourivesaria, por exemplo, No entanto, a procura do ouro ou da prata, mesmo alheia à troca monetária, não visa necessidades de consumo, como a das cabeças de gado ou de peles de animais; ainda quando desligada da ideia de obtenção de meios de pagamento, parece aproximar-se ao menos de uma das funções da moeda: a de reservatório de valores. Assim, as mercadorias nas quais a moeda metálica se incorpora têm sobretudo valor monetário. Mas se na moeda metálica encontramos já uma tendência para a desmaterialização, na moeda-papel essa tendência é bem mais notória, pois o papel no qual a moeda é estampada oferece escasso valor como mercadoria. Contudo, a moeda-papel ainda apresenta certa materialidade, que tende a desaparecer, ou desaparece completamente, na moeda escritural (1) ou *moeda bancária.*

Para facilitar o entendimento do que seja a moeda escritural, já se tem dado como exemplo típico de regime de moeda escritural aquele que vigorasse numa sociedade na qual cada pessoa tivesse uma conta corrente aberta junto de um organismo central que procedesse a lançamentos a crédito e a débito de cada um, conforme os bens e serviços prestados e recebidos. Um advogado dava uma consulta jurídica a um comerciante e, naquele organismo central, lançava-se o valor da consulta nas duas respectivas contas correntes; um médico realizava uma intervenção cirúrgica e o valor atribuído era lançado na sua conta-corrente; um comerciante realizava determinada venda ao advogado ou ao médico e o preço era lançado também na sua conta-corrente;

---

(1) Esta designação foi introduzida na doutrina económica pelo belga ANSIAUX. Vd. do citado economista *De l'unité du crédit à court terme sous la variété de ses formes*, in «Revue d'Économie Politique», Setembro de 1912, e *Traité d'Économie Politique*, II, pp. 280 e segs.

o médico comprava um automóvel e o valor deste era debitado na sua conta-corrente. A moeda escritural, resultante das referidas operações de lançamento, de escrita, de onde a designação adoptada, seria constituída pelo somatório dos saldos das contas-correntes das diversas pessoas. Ou seja, pelo somatório das disponibilidades de lançamento a débito, de saque, na base da utilização dos créditos atribuídos.

Vê-se por este exemplo que a moeda escritural não circula de mão em mão; não tem sequer existência material.

Tal modelo de moeda escritural não se encontra em qualquer sociedade. Mas a moeda bancária, constituída pelos saldos dos depósitos bancários à ordem, ou parte deles, corresponde a mecanismo semelhante.

Como veremos adiante mais detalhadamente, há três espécies de depósitos bancários: à ordem, a prazo e com pré-aviso. No caso dos depósitos à ordem, os depositantes podem a todo o momento levantar os respectivos saldos. E a moeda escritural é constituída por esses saldos, ou por uma percentagem deles, nos termos que seguidamente se exporão.

Os saldos dos depósitos a prazo e com pré-aviso não constituem moeda porque através deles os depositantes não mantêm uma reserva monetária, líquida, imediatamente e a todo o tempo disponível para a realização de qualquer pagamento. Quem deposita a prazo ou com pré-aviso só passado algum tempo pode dispor do saldo da sua conta. Em relação a esses depósitos fala-se, como veremos mais desenvolvidamente, de *quase-moeda*.

A moeda é um reservatório líquido, disponível, de valores. E essa liquidez, essa disponibilidade, não é oferecida pelos depósitos a prazo e com pré-aviso. Mas tal disponibilidade, tal liquidez, verifica-se nos depósitos à ordem, precisamente porque os seus saldos podem a todo o tempo ser movimentados pelos depositantes. Os depósitos bancários à ordem situam-se num enquadramento que muito se aproxima do modelo de moeda escritural já referido.

Suponhamos que *A* dispõe de um depósito à ordem e quer realizar um pagamento em benefício de *B*, que dispõe também de um depósito bancário. Este pagamento faz-se através de uma ordem de pagamento dada pelo depositante ao seu banqueiro, geralmente pela utilização de um cheque. Recebida tal ordem de pagamento, o banqueiro debita

a importância respectiva na conta de *A* e credita-a na conta de *B* (1).

Há quem tenha entendido que a moeda, afinal, é constituída pelo próprio cheque. Mas a entrega deste nem sequer tem efeito liberatório para o devedor, o que bem se compreende, até porque o cheque pode não ter provisão, ou não ser pago por falência do banco sobre o qual foi sacado.

A moeda bancária é constituída pelos saldos dos depósitos à ordem e não pelos depósitos à ordem, porquanto os depósitos realizados são em parte absorvidos por saques sucessivos. Assim, *A* realiza um depósito de 100 contos e, no mesmo dia, ou no dia seguinte, saca sobre a sua conta um cheque de 40 contos. O seu saldo é de 60 contos e não de 100. Esse saldo, e não o depósito, tem a natureza de moeda escritural.

Poderá pensar-se que a moeda escritural representa apenas a moeda-papel de que alguém dispunha e depositou num banco. Não é, porém, assim; até porque o saldo de um depósito bancário pode não ter a sua origem numa entrega de notas de banco. Será o caso de ele depender da concessão de um crédito pelo banqueiro. Com efeito, há depósitos bancários primários, originados em entregas de moeda pelos depositantes, e depósitos bancários derivados, baseados em concessões de créditos. Uns e outros dão lugar a moeda escritural.

De resto, a moeda escritural tem existência autónoma, porque os bancos utilizam parte das importâncias depositadas. E, assim, a moeda escritural corresponde a um acrescentamento da massa monetária em circulação num país (2).

---

(1) Na hipótese de *A* e *B* terem contas de depósitos em bancos diversos, o mecanismo não é muito diferente. Os créditos entre bancos são compensados, também, por simples operações de escrita, e sòmente em relação aos saldos apurados haverá transferência material de moeda. Essas compensações de créditos entre bancos são facilitadas por institutos especializados designados por «câmaras de compensação», ou «clearing houses».

(2) É curioso que este acrescentamento parece já ter sido considerado por LUÍS DE MOLINA, professor da Universidade de Évora, em fins do século XVI, ao incluir o crédito na massa monetária, (Vd. LOUIS BAUDIN, *La Monnaie et la Formation des Prix*, p. 513).

Com efeito, os banqueiros, no pressuposto de que nem todos os depositantes levantam ao mesmo tempo os seus depósitos, emprestam parte das importâncias depositadas. De tal modo, os saldos dos depósitos à ordem, sendo movimentados pelos banqueiros, são utilizados por entidades que obtiveram empréstimos bancários. As notas depositadas estão em circulação. E, ao mesmo tempo, os saldos dos depósitos funcionam como reservas líquidas, disponíveis, nos cálculos económicos dos depositantes. Este acrescentamento só parece explicável pela adição da moeda escritural à moeda metálica e à moeda-papel.

É inegável a contribuição da moeda escritural para o desenvolvimento económico dos países, através da possibilidade de utilização pelos empresários de valores monetários a cuja liquidez os seus possuidores não quiseram renunciar. Mas não deverão também esquecer-se os perigos da moeda escritural, extremamente instável, em larga medida incontrolada, dependente das políticas empresariais dos bancos comerciais que, através da moeda escritural, podem, por vezes, contribuir decisivamente para movimentos económicos de expansão ou de retraimento tidos por indesejáveis. Tais perigos parecem ser mais de recear, como é natural, em países nos quais a moeda escritural tem muito larga utilização, como os Estados Unidos, onde mais de 90% dos pagamentos são realizados por cheques. Mas em sociedades nas quais os pagamentos por cheque não atingem muito elevadas percentagens, também são de recear alguns efeitos da circulação de moeda escritural, sobretudo quando essa circulação se desenvolve muito ràpidamente, sem que para isso as estruturas económicas estejam adequadamente preparadas. Tanto mais que a expansão da moeda escritural se processa directamente, sem suscitar as atenções que os acréscimos de moeda material sempre despertam.

6. Quase-moeda: depósitos bancários a prazo e com pré-aviso e bilhetes do Tesouro

Vimos que a moeda escritural é constituída pelos saldos dos depósitos à ordem. Mas também sabemos que há outros tipos de depósitos bancários: a prazo e com pré-aviso. Estes depósitos a prazo e com pré-

-aviso incluem-se no conceito de *quase-moeda*, considerado por alguns economistas modernos, designadamente por SAMUELSON (1). A estes depósitos a prazo e com pré-aviso temos de acrescentar, como espécies integradas no conceito de *quase-moeda*, os bilhetes do Tesouro e, de uma maneira geral, todos os valores disponíveis dentro de prazos relativamente curtos.

Apreciemos o significado deste conceito de quase-moeda e a razão pela qual as espécies indicadas nele se incluem.

Os depósitos a prazo e com pré-aviso não consituem uma reserva líquida; e, porque não a constituem, estão fora do conceito de moeda. Com efeito, se depositámos uma certa importância que só podemos levantar no prazo de seis meses ou de um ano, neste período de tempo não podemos dispor do depósito; se se trata de um depósito com pré-aviso, enquanto não decorrer o período previsto, a partir da data do aviso ao banco, igualmente não podemos levantar o depósito. Também os bilhetes do Tesouro, títulos representativos da dívida flutuante do Estado, reembolsáveis a curto prazo, não constituem reserva líquida para os seus titulares, credores do Estado.

O mesmo se diga em relação a quaisquer títulos de crédito reembolsáveis a curto prazo. Até ao reembolso previsto não constituem reserva líquida. Mas, contudo, tanto no caso dos depósitos a prazo e com pré-aviso como no dos títulos reembolsáveis a curto prazo, as expectativas de disponibilidade futura daqueles depósitos e de reembolso desses títulos geram reacções de comportamentos económicos baseadas numa quase-liquidez, numa quase-disponibilidade. Aquelas expectativas permitem aos depositantes ou aos beneficiários dos títulos ajustar desde já a compra de uma casa, de um automóvel, de um televisor, etc., embora o respectivo pagamento seja diferido para daqui a três ou seis meses.

Tais ajustes, tais comportamentos, assentes em expectativas de

---

(1) Vd. *L'Économique*, I, pp. 393 e segs. A ideia de *quase-moeda* já aparece aflorada na *General Theory*, de KEYNES, segundo o qual «We can treat as *money* any command over general purchasing power which the owner has not parted with for a period of three months ... It is often convenient in practice to include in *money* time-deposits with banks and, occasionally, even such instruments as (e.g) treasury bills» (p. 167, nota).

disponibilidade futura mas próxima, influem, ou podem influir, no nível de preços. E foi essa possível influência que levou os economistas a esboçarem o referido conceito de *quase-moeda*. Não é apenas a quantidade de moeda disponível que influi na mais fácil ou mais difícil aceitação de um preço que nos é pedido pelo vendedor; também a *quase-moeda*, também esta reserva quase líquida, tem influência na fixação dos preços.

Suponhamos a hipótese de compra de um imóvel pelo qual o vendedor nos pede a importância de 500 mil escudos, quando dispomos apenas de uma reserva monetária de 300 mil escudos. Se o vendedor não baixar o preço, a transacção será para nós impossível; mas se, para além da reserva monetária, tivermos a expectativa de disponibilidade futura, dentro de três meses, de 200 mil escudos, constituídos por uma reserva *quase-líquida*, a compra talvez se torne possível sem redução de preço, sendo parte do pagamento diferida.

Assim, a existência de uma reserva quase-líquida, ou seja, a expectativa de que dentro de um curto prazo disporemos de uma reserva líquida, influi na aceitação do preço. Tal influência parece indiscutível. Só será de recear que a introdução numa teoria monetária da quase-moeda nos leve muito longe na delimitação do respectivo conceito, pois também se afigura admissível que, além dos depósitos a prazo, dos depósitos com pré-aviso e dos títulos reembolsáveis a curto prazo, muitos outros valores criem expectativas de disponibilidades próximas. Também a previsão de venda das produções de uma empresa, de realização de uma operação especulativa, de recebimento de salários, de gratificações, de rendas, de obtenção de um crédito, etc., poderá determinar expectativas de disponibilidades próximas, com a consequente influência nos níveis de preços. Ora em tais termos o conceito de quase-moeda alargar-se-á por forma indefinida, tornando amplamente discutível a sua própria formulação.

7. Conceitos de «stock» monetário, circulação monetária, velocidade de circulação monetária e volume de transacções.

Quando consideramos a moeda num momento determinado, achamo-nos em face da noção de *stock* monetário, ou massa mone-

tária, que é sempre igual ao somatório de unidades monetárias existentes em certa data e em certo território.

Suponhamos que havia processo de fotografar as unidades monetárias existentes em determinado momento; o instantâneo que nos revelasse todas essas unidades monetárias corresponderia ao *stock* monetário, ou massa monetária. Se em vez de se fotografar a massa monetária, em determinado momento, filmássemos a moeda durante um certo período, surpreendendo os seus movimentos, fixaríamos a circulação monetária.

Através do *stock* depara-se-nos uma visão estática da moeda: através da circulação monetária depara-se-nos uma visão dinâmica ou, ao menos, cinética, da moeda.

A ideia de circulação monetária acha-se necessàriamente ligada à de velocidade de circulação da moeda, isto é, ao número de vezes que as unidades monetárias são dadas em pagamento num certo período de tempo. Não há circulação monetária sem velocidade de circulação da moeda. Os dois conceitos, embora ligados, não se confundem. Numa estrutura económica monetária há sempre circulação monetária; mas a velocidade de circulação da moeda pode ser maior ou menor, variando constantemente, de momento para momento. A velocidade de circulação monetária é o ritmo da circulação da moeda.

O *stock* monetário, ou massa monetária, resulta do somatório de três parcelas. Uma parcela é constituída pela moeda metálica, outra pela moeda-papel e a terceira pela moeda escritural (1).

---

(1) Note-se que, em rigor, não se pode determinar qual o montante da moeda escritural. Diz-se que é igual aos saldos dos depósitos à ordem dos vários institutos de crédito num certo país. Mas já sabemos que os banqueiros movimentam os depósitos de modo a conservar sempre uma percentagem mais ou menos avultada em caixa, para fazer face a pedidos de levantamento. Ora esta percentagem não deveria ser incluída nos cálculos do *stock* monetário, pois a sua inclusão nos faz correr o risco de duplicações quando acrescentamos à moeda metálica e à moeda-papel os saldos dos depósitos bancários sem prévia dedução daquela percentagem. Acontece, porém, que esta percentagem, constantemente variável, nem sempre se determina com facilidade. Mesmo quando se acham estabelecidos limites legais de liquidez bancária — por exemplo 20% — isso significa apenas que os banqueiros não podem manter em caixa percentagens inferiores em relação aos depósitos; mas podem

Incluindo a moeda metálica e a moeda-papel sob o mesmo símbolo *m*, conforme habitual, representando a moeda escritural por *m'* e o *stock* monetário por *M*, teremos:

$$M = m + m'$$

No estudo das várias espécies monetárias deveremos considerar velocidades variadas. Assim, a velocidade monetária compreende a velocidade da moeda metálica, a velocidade da moeda-papel e a velocidade da moeda escritural. A velocidade da moeda metálica e a velocidade da moeda-papel, conjuntamente, são representadas por *v*, a velocidade de circulação da moeda escritural é representada por *v'*. A circulação monetária será igual ao produto do *stock* monetário pela velocidade de circulação da moeda e pode representar-se pela equação seguinte:

$$M = m\ v$$

Ou, se quisermos distinguir a moeda material (metálica e moeda-papel) da moeda escritural — o que é mais correcto, até por serem diversas as respectivas velocidades de circulação — a circulação monetária será representada através desta outra equação:

$$M = m\ v + m'\ v'$$

Compreende-se fàcilmente o relevo da velocidade de circulação da moeda, posto que a *stocks* monetários iguais podem corresponder circulações muito diversas, em razão precisamente das variações de velocidade. A circulação da moeda depende do *stock* e da velocidade. De tal modo que serão iguais as circulações de moeda numa sociedade onde haja um *stock* de um milhão de unidades monetárias dadas em pagamento uma só vez e noutra em que haja quinhentas mil unidades monetárias dadas duas vezes em pagamento. Porquanto, conforme

---

tê-las superiores, muito ou pouco, conforme as condições do mercado e as políticas empresariais dos bancos. Recebendo constantemente depósitos e concedendo constantemente créditos, os banqueiros estão sempre alterando, nalguma medida, as percentagens de liquidez.

resulta das equações apresentadas, a circulação monetária corresponde ao produto do *stock* de moeda e da sua velocidade.

O problema pode ser apreciado num plano microeconómico. Assim, uma empresa tem, por exemplo, um fundo de maneio de quinhentos contos; e cada uma das unidades monetárias que constituem esse fundo é dada em pagamento dez vezes durante o período de um trimestre. Outra empresa que disponha de um fundo de maneio de duzentos e cinquenta contos mas que consiga um ritmo de pagamentos mais acelerado, utilizará cada unidade monetária vinte vezes no mesmo período. Sendo o *stock* monetário de uma das empresas duplo do da outra mas imprimindo esta à moeda de que dispõe uma velocidade dupla também, as circulações monetárias das duas empresas terão igual nível.

Também podem dois países dispor das mesmas quantidades de moeda e, contudo, num deles, a circulação monetária ser maior, em consequência de mais acelerado ritmo na realização de pagamentos.

Importa relacionar a circulação monetária com o volume de transacções, isto é, com a quantidade de bens transaccionados através da moeda, vendidos e comprados. Já vimos que a circulação monetária (M) é igual ao produto do *stock* monetário pela velocidade de circulação da moeda (mv). Mas M há-de ser também igual ao valor das transacções monetárias, ou seja, ao produto do volume de transacções pelo preço médio dos bens transaccionados. Ou seja:

$$M = m\ v = PT$$

Esta nova igualdade $M = P\ T$ situa-nos já em presença do problema do valor da moeda.

§ 2. O VALOR DA MOEDA

1. Conceito de valor da moeda

As dificuldades fundamentais com que a doutrina económica tem deparado vão projectar-se, conforme já sabemos, no plano do conceito

de valor em geral. Mas quando, em vez de procurar fixar o conceito de valor dos bens-mercadorias, nos debruçamos sobre o conceito de valor da moeda, as dificuldades multiplicam-se ainda. A não ser em face de uma explicação metalista, para a qual a moeda terá o valor do custo de produção do objecto em que se acha incorporada. Em tal caso, o problema do valor da moeda não transcenderá em dificuldades o problema do valor dos bens em geral. Acontece, porém, que as teorias metalistas não se ajustam, de modo algum, às realidades monetárias contemporâneas (1), pelo que somos forçados a renunciar à relativa simplicidade da sua explicação. E, assim, na apreciação do problema do valor da moeda, todas as dificuldades que o conceito de valor suscita serão acrescidas de muitas outras.

A destrinça entre valor de uso e valor de troca, fundamental na teoria do valor dos bens-mercadorias, perde o interesse em relação ao valor da moeda. Com efeito, sendo a moeda utilizada através da capacidade de aquisição de outros bens, o seu valor de uso acaba por confundir-se com o seu valor de troca, com o seu poder de compra. Mas enquanto o valor de troca dos outros bens pode resultar de uma comparação entre dois termos apenas, o valor da moeda, o seu poder de compra, só se define em comparação com o valor de todos os bens que podem ser adquiridos através da moeda.

O valor desses bens tem uma expressão monetária — o preço. Será precisamente o *nível geral de preços*, isto é, o nível de preços de todos os bens transaccionados, que define, em cada momento, o valor da moeda. Mas daqui temos de concluir desde já que o poder de compra da moeda, ou seja, o seu valor, nunca é rigorosamente determinável, porquanto o nível geral de preços que pode calcular-se resulta necessàriamente de abstracções.

Imaginemos a quantidade e as espécies de bens e serviços transaccionados numa sociedade. Imaginemos também, a importância relativa de tais bens e serviços para os diversos sujeitos económicos. Fàcilmente se reconhecerá a impossibilidade de fixar, através de uma expressão sintética, os preços de todos esses serviços e bens, sobretudo

---

(1) Não pode atribuir-se a uma nota bancária de um conto o valor do papel e da estampagem, que é mínimo.

tendo em vista a necessidade de fazer reflectir nessa representação o relevo relativo de cada um deles. Suponhamos que baixou o preço do pão mas aumentou, na mesma proporção, o preço do sal, que aumentou o preço dos diamantes mas baixou, também na mesma proporção, o preço das frutas. Não será fácil concluir que o nível geral de preços cresceu ou diminuiu.

Contudo, a necessidade de estudar o valor da moeda e as suas variações impõe-nos a determinação de um nível geral de preços abstracto, médio, cujas variações são geralmente estudadas na base do processo estatístico dos números-índices (1).

A construção de números-índices de preços é sempre insuficiente, por mais cuidada que se mostre. Tem de limitar-se a um número restrito de bens de aquisição corrente, cujos critérios de selecção hão-de ser sempre discutíveis (2). Tratando-se de números-índices compostos, também suscitam dúvidas as operações de ponderação dos elementos componentes que se impõem. Poderá admitir-se que não se atribui a mesma importância, por exemplo, ao preço dos artigos alimentares e ao preço dos artigos de higiene; mas a ponderação relativa de uns e outros dá margem a acentuadas divergências. Até porque a elevação do nível de vida das populações tenderá a atribuir maior importância relativa aos artigos de higiene.

Não obstante, é através dos números-índices de preços que procuramos fixar o nível geral de preços. E é através deste que definimos o poder de compra da unidade monetária. O valor da moeda, o poder de compra da moeda, variará na razão inversa do nível geral de pre-

---

(1) Vd. do autor, *Introdução a um Ensaio sobre Estatísticas Económicas*, p. 85 e segs.

(2) Começa-se por pôr o problema de saber se os preços a considerar hão-de respeitar às vendas por grosso ou a retalho, se aos bens de consumo apenas ou aos de produção também. O número de artigos, cujos preços hão-de servir de base à construção dos números-índices, constitui objecto de controvérsias. Os números-índices de preços da revista *Economist* baseiam-se em 22 artigos, os da agência *Dun* em 300, os do *Bureau of Labor Statistics* em 784, etc.

ços (1). Quanto mais elevado for o nível geral de preços mais baixo será o valor da moeda.

Segundo a mais elementar experiência, o nível de preços varia constantemente, variando, em consequência, conforme se observou, na sua razão inversa, o valor da moeda. Interessa conhecer as causas das referidas variações, explicadas em termos diversos por vários autores, escolas e teorias.

2. Teorias nominalistas e teorias metalistas

Para a concepção nominalista, a moeda tem o valor que dela própria consta, que lhe foi aposto, que o príncipe, o poder político, lhe atribuiu. Nem faria sentido distinguir nela um valor real de um valor nominal. Sendo a moeda um instrumento de troca e tendo curso legal, ela não terá outro valor que não seja o atribuído por via de autoridade, na base do qual se efectuam as transacções monetárias.

O nominalismo monetário, baseado em ARISTÓTELES, para quem o valor da moeda provinha da lei, tendeu a dominar a doutrina medieval; mas, mesmo durante a Idade Média, foi sempre contrariado por uma concepção metalista. Não se julgue, porém, que o nominalismo perdeu por completo a actualidade. As instituições jurídicas continuam fortemente impregnadas do entendimento nominalista, que, aliás, oferece a vantagem de uma certa segurança formal nas relações sociais. Foi o nominalismo que permitiu e permite as frequentes alterações do valor da moeda por actos dos governantes; é o nominalismo que explica as disposições legais por força de cuja aplicação o devedor se exonera da sua dívida pelo pagamento da soma monetária constante da fonte da respectiva obrigação, mesmo quando o valor da dívida em termos reais, não monetários, é superior. E, embora o nominalismo não tenha

---

(1) Era já esta a ideia de STUART MILL, ao afirmar que o valor da moeda se acha em sentido inverso do conjunto dos preços (Vd. *Principles* ..., livro III, cap. VIII, § 1). De modo semelhante, a Delegação do ouro do Comité financeiro da S.D.N. definiu o poder de compra do ouro como o inverso do preço das mercadorias e dos serviços. (Vd. *Rapport définitif de la délégation de l'or*, § 87).

tido numerosos defensores na doutrina económica, ele ainda encontrou aceitação no século passado em autores alemães, entre os quais se destaca KNAPP. De resto, a desmaterialização da moeda pode oferecer novos argumentos favoráveis às teses nominalistas, levando a admitir que à moeda não seja atribuível qualquer valor alheio à determinação legal que lho atribui.

Contudo, as teorias nominalistas mostram-se impotentes para explicar o retraimento na aceitação de certas moedas em pagamento, que determinam não apenas elevações de preços mas, por vezes, até o abandono dessas moedas como meios de pagamento. As desvalorizações monetárias alheias a actos dos governantes não têm acolhimento nos quadros das teorias nominalistas. Igualmente o nominalismo não explica o fenómeno da circulação de moedas sem curso legal num território, pois a essas não foi comunicado qualquer valor pela entidade soberana.

As teorias metalistas, pelo contrário, atribuem à moeda um valor intrínseco, que seria o da mercadoria nela incorporada. Os príncipes limitar-se-iam a reconhecer e autenticar esse valor. Contra o nominalismo então dominante, os romanistas, como ACÚRSIO e BÁRTOLO, e os canonistas, como ORESME, sustentaram o domínio do *valor real* da moeda sobre o seu *valor legal*. As Decretais de GREGÓRIO IX e INOCÊNCIO IV, embora reconhecendo ao príncipe a faculdade de fixar o valor da moeda, não admitiam que essa fixação se fizesse *ultra legitimum modum*, parecendo, assim, aproximar-se da concepção metalista, que acabou por dominar a doutrina económica até ao século XIX, sem exclusão dos marxistas, para os quais o valor da moeda corresponde ao trabalho nela incorporado.

As novas formas de moeda, porém, afastam-nos das teorias metalistas, só admissíveis à face dos modernos fenómenos monetários se se sustentar ou que a moeda-papel e a moeda escritural são representativas de bens-mercadorias ou que a evolução dos sistemas monetários no decurso deste século é puramente aberrante, patológica, baseada em falsas moedas destituídas de qualquer valor. Mas ainda que essa evolução suscite juízos desfavoráveis, parecerá excessivo negar natureza monetária aos meios que no decurso das últimas dezenas de anos têm desempenhado as funções atribuídas à moeda.

3. Teorias quantitativas

a) *Antiguidade das teorias quantitativas*

São teorias quantitativas todas aquelas que fazem depender o valor da moeda da sua quantidade, de tal modo que a moeda valerá mais quando rara e menos quando abundante.

O princípio quantitativo do valor da moeda parece ser muito antigo. XENOFONTE tem sido apontado como quantitativista; e há quem se refira ao jurisconsulto romano IULIUS PAULUS como tendo formulado uma embrionária teoria quantitativa do valor da moeda (*Digesto*, L. XVIII). É, porém, com a Renascença que se nos deparam construções consistentes, de base quantitativa, no estudo do valor da moeda. A imputação de JEAN BODIN da elevação dos preços ao afluxo de ouro da América apresenta-se-nos já de inspiração quantitativa, assim como a análise de AZPILCUETA (1) sobre o valor da moeda, aliás anterior aos trabalhos de JEAN BODIN. Mas em AZPILCUETA as variações do valor da moeda não são explicadas numa base rìgidamente quantitativa.

Parece ter sido BERNARDO DAVANZATI, no seu Tratado sobre a moeda, publicado em 1588, quem formulou o princípio fundamental que está na base das teorias quantitativas, ao afirmar a existência de uma relação matemática entre o ouro e os outros bens. Posteriormente, o princípio quantitativo foi recebido por LOCKE, BERKELEY, MONTESQUIEU, DAVID HUME e muitos outros autores. Mas a explicação quantitativa do valor da moeda só ganhou todo o seu vigor com os clássicos ingleses, sobretudo com DAVID RICARDO.

Além do espírito característico da escola clássica, RICARDO introduziu na velha concepção quantitativa um elemento novo, resultante da evolução das instituições monetárias — a moeda-papel, cuja criação não invalidaria o princípio quantitativo. No entanto, as ideias de RICARDO não parecem muito claras neste ponto, havendo até quem chegue a negar que ele fosse quantitativista.

---

(1) MARTIM DE AZPILCUETA NAVARRO, que foi professor em Coimbra, procedeu a uma análise desenvolvida das causas da variação do valor da moeda, em 1556, no seu *Comentário resolutório de usuras*.

Também STUART MILL se revela, sob a influência de TOOKE, para quem os movimentos de preços precedem e determinam os movimentos da massa monetária, um quantitativista pouco firme. Mas acrescentou à explicação quantitativa um elemento novo, constituído pela velocidade de circulação da moeda. O valor da moeda tenderia a variar na razão inversa não apenas da sua massa, do seu *stock*, mas da sua circulação, para a qual contribuiria também a velocidade.

b) *A equação geral das trocas e a interpretação quantitativa de* FISHER

Na sequência de RICARDO e de STUART MILL, que actualizaram a concepção quantitativa incluindo na ideia de «quantidade» de moeda a moeda-papel e a velocidade de circulação monetária, o norte-americano IRVING FISHER, no começo deste século, acrescentou à moeda metálica e à moeda-papel a moeda escritural (1).

Segundo FISHER, entre a moeda e o nível geral de preços, recíproco do valor daquela, estabelece-se uma relação expressa pela seguinte igualdade:

$$MV + M' V' = P T,$$

na qual M designa o *stock* monetário em metal e em papel, V a velocidade de circulação dessa moeda material, M' a moeda bancária, V' a velocidade de circulação da moeda bancária, P o nível geral de preços e T o volume de transacções.

Tem-se dito da equação de FISHER que é meramente tautológica, pois constata a necessária igualdade entre o montante de pagamentos e o preço dos bens e serviços obtidos através desses mesmos pagamentos. Mas as próprias dúvidas suscitadas em torno da fórmula de FISHER vieram, afinal, negar que ela fosse meramente tautológica.

Aliás, FISHER, não se limitando a apresentar a sua fórmula quantitativa mas dando-lhe uma certa interpretação, acabou por reduzi-la,

---

(1) Este acrescentamento já se encontrava, ao menos implícito, em autores do século passado, nomeadamente o italiano PIPERNO e o francês WALRAS; mas FISHER deu-lhe maior expressão através da sua equação geral das trocas.

concluindo no sentido de que as variações na quantidade de moeda em circulação determinam modificações proporcionais no nível de preços. O princípio quantitativo aparece, assim, definido com todo o seu rigor matemático.

Com efeito, para FISHER, M', dada a necessária proporção entre as responsabilidades e o encaixe dos bancos, depende de M; V e V' não são influencidados por M e M', pois dependem de condições técnicas e de hábitos que só lentamente se modificam. Assim, dado um volume constante de transacções (T), as variações do nível de preços seriam efeito de movimentos produzidos em M. Com uma reserva importante estabelecida por FISHER. A lei formulada só se aplicaria a períodos normais e não a períodos de transição.

c) *As críticas à construção de* FISHER

A construção de IRVING FISHER tem sido vivamente criticada. Porque ela não teria em conta a moeda entesourada, imobilizada, inactiva [1]; porque a proporção entre M e M' pode variar, pois também não há proporção fixa entre M e o encaixe dos bancos; porque as variações de V e V', embora geralmente se admita que são lentas, têm muitas vezes influência no nível geral de preços; porque o valor de T é uma abstracção, pois o volume de transacções só oferece homogeneidade quando fixado em unidades monetárias, o que não faria sentido na equação de FISHER, pois T passaria a englobar os preços das transacções, deixando de funcionar como variável independente e não oferecendo qualquer contribuição para explicar as variações de P.

Em suma, a interpretação quantitativa de FISHER apresenta-se como demasiado rígida. Mesmo admitindo o princípio quantitativo, de tal modo que as variações do *stock* monetário tendam a influir no valor da moeda, não é de excluir a influência de outros factores, con-

---

[1] Esta crítica pode não ser justificada desde que os valores de V e V′ vão reflectir o peso da moeda imobilizada; mas sê-lo-á se tais valores forem calculados em relação apenas à moeda utilizada efectivamente.

forme veremos, nas flutuações daquele valor; e, sobretudo, repugna aceitar que, no pressuposto de um valor imutável de T, seja constante a razão $\frac{M}{P}$.

Segundo ALBERT AFTALION, a equação de FISHER só seria exacta se todos os pagamentos se realizassem no mesmo momento em que os preços são fixados, o que, evidentemente, não é conforme às realidades. Negou também AFTALION que M' variasse em função de M e que as variações de V e V' fossem lentas e pouco significativas. Quando aumenta, para uma empresa ou para toda uma sociedade, o número e o montante dos pagamentos a realizar, ou se tem de dispor de mais elevado encaixe, de maior *stock* monetário, ou se imprime uma maior velocidade de circulação à moeda existente. E AFTALION ofereceu em defesa desta tese dados estatísticos segundo os quais o saldo médio dos depósitos do Banco de França se manteve constante durante um longo período enquanto o total de pagamentos realizados por movimentação das respectivas contas aumentou. Assim, a velocidade de circulação da moeda bancária teria aumentado autònomamente, sem dependência das variações do *stock* monetário. Aliás, actualmente parece demonstrado que a velocidade de circulação da moeda aumenta em períodos de expansão e decresce em períodos de depressão.

Também quanto à dependência de M' do valor de M, a construção de FISHER não seria, segundo AFTALION, aceitável, porquanto uma relação constante entre os dois termos só poderia verificar-se se a cobertura dos depósitos bancários fosse igualmente constante, o que não acontece, mesmo quando a lei impõe uma percentagem mínima de encaixe, e se se estabelecesse também uma relação constante entre aquela cobertura e o valor de M. Mas tal relação não está demonstrada; nem explicada a sua razão de existir.

Mais ainda. Para AFTALION, não só os preços revelam variações muito mais sensíveis do que os meios de pagamento — juízo já susceptível de pôr em causa a tese quantitativa, ao menos na sua forma rígida — como também os movimentos de preços têm precedido os movimentos monetários, o que bem se compreenderia, dado que o pagamento é normalmente posterior à fixação do preço. AFTALION refere, em apoio da sua posição, numerosos casos de variações não porporcionais da

circulação monetária e de preços; e alguns até de movimentos contrários das duas variáveis.

Concluiu AFTALION no sentido de que não só *M*, *M'*, *V* e *V'* podem actuar no nível geral de preços como também outros factores não representados na equação geral das trocas. E, ao contrário do que sustentou FISHER, não só as variações da circulação monetária influem no nível de preços como este influi na circulação monetária.

d) *A actual posição da doutrina económica em face das teorias quantitativas*

As torias quantitativas, de uma maneira geral, e não apenas a construção de FISHER, têm sido abandonadas. Contudo, as teorias quantitativas dispõem ainda de um importante elemento a seu favor — a experiência dos séculos e o entendimento comum baseado nessa mesma experiência. Tendo o ouro dos Ptolomeus sido levado para Roma depois da conquista do Egipto por Augusto, os preços na Itália subiram para o dobro; à descoberta das minas de ouro da América, no século XVI, seguiu-se um extraordinário aumento do nível geral de preços; e o mesmo se verificou depois da descoberta das minas de ouro da Califórnia e da Austrália, da África do Sul e do Alaska, no século XIX; também à circulação dos «assinados» durante a Revolução Francesa e dos «greenbacks» durante a Guerra de Secessão, nos Estados Unidos, como aos grandes acréscimos de emissão de papel-moeda nas últimas dezenas de anos, se seguiram acentuadas elevações do nível de preços. Estes factos levaram o norte-americano SAMUELSON a admitir que se deva reconhecer algum relevo à concepção quantitativa quando temos de interpretar as flutuações de longa duração do nível dos preços. Mas não se vê razão para atribuir algum relevo ao princípio quantitativo apenas em relação aos períodos longos.

Foi a partir da I Grande Guerra que alguns fenómenos monetários se apresentaram nìtidamente por forma a não se ajustarem à explicação quantitativa. Assim, na Alemanha, em 1922 e 1923, a desvalorização do marco foi manifestamente mais que proporcional ao aumento de moeda em circulação. A um acréscimo da massa monetária de 44

correspondeu uma subida do nível geral de preços de 430 (1). Fenómenos semelhantes se verificaram depois da II Grande Guerra. Na Hungria, em 1946, o aumento médio dos preços chegou a ser de 158 000 vezes por dia (2); e é evidente que a circulação monetária não se multiplicava por 158 000 diàriamente.

As teorias quantitativas parecem inadequadas à explicação de tais fenómenos, assim como à de outros relacionados com a crise de 1929. Por isso, na actualidade, a concepção quantitativa não é geralmente defendida, ao menos na sua forma rígida. Das teorias quantitativas, resta um princípio quantitativo meramente tendencial. Segundo esse princípio, um acréscimo ou uma diminuição da massa monetária constitui um factor de alta ou de baixa de preços se nenhuma modificação compensatória se verificar em V, V' ou T.

Não se aceita, de um modo geral, nem que uma variação de preços só possa ter causas monetárias nem que os movimentos da massa monetária determinem inevitàvelmente movimentos do nível geral de preços. Será apenas provável que uma alteração acentuada da massa monetária tenha repercussões no nível geral de preços. Mas essas repercussões tanto poderão ser imediatas e violentas como progressivas e atenuadas; e nem são necessàriamente proporcionais nem se manifestam através dos preços de todos os artigos transaccionados. Entende-se também correntemente que tanto M como M', tanto V como V', podem influir no nível geral dos preços.

Contudo, o princípio quantitativo marcou profundamente o espírito dos economistas, admitindo-se que ele sobreviva para lá das críticas dirigidas às teorias quantitativas. É essa a posição de BRESCIANI-TURRONI (3). Sem procurar destruir aquelas críticas, não conclui delas a necessidade de um afastamento da concepção quantitativa tradicional,

---

(1) Vd. AFTALION, *Monnaie, Prix et Change*, p. 124.

(2) Vd. BERTRAND NOGARO, *La Monnaie et les Systémes Monétaires*, pp. 155 e segs.

(3) *Corso di Economia Politica*, II, pp. 31 e segs. Poderá considerar-se orientado em sentido semelhante o quantitativismo mitigado para que parecia inclinar-se o DOUTOR JOSÉ AUGUSTO CORRÊA DE BARROS na sua obra *O Problema do Estalão Monetário*.

porquanto nela se encontraria implícita a ideia de que a quantidade de moeda influi nos preços na medida em que constitui rendimento dos consumidores ou capital dos empresários. Era, aliás, esta já a ideia de CANTILLON que, no seu *Essai sur le Commerce*, sustentou precisamente que a quantidade de moeda determinava o nível de preços porque um aumento daquela quantidade provocava um acréscimo de rendimentos. Mas tal ideia, que BRESCIANI-TURRONI considera implícita na teoria quantitativa tradicional, não foi posta em relevo pelos quantitativistas, os quais, pelo contrário, estabeleceram uma conexão automática entre a quantidade de moeda e o nível de preços. Nesse automatismo reside o principal defeito das teorias quantitativas, as quais esqueceram que os fenómenos económicos são consequência de reacções humanas e, por isso, também as variações da quantidade de moeda não poderão repercutir-se no nível dos preços automàticamente e segundo uma proporção fixa, porquanto a sua influência há-de exercer-se através da consciência e da vontade dos homens, segundo as suas reacções em face dos movimentos monetários.

Não obstante, a concepção quantitativa ganhou recentemente novos defensores, nos Estados Unidos e em França. Assim, MILTON FRIEDMAN define a concepção quantitativa como a generalização empírica da ideia de que o encaixe desejado, as variações de procura de moeda, tendem a ser moderadas e progressivas, ou resultantes de modificações anteriores da oferta. Os movimentos de preços — sustenta, pois, FRIEDMAN — são essencialmente provocados por variações da oferta de moeda. No entanto, esta posição de FRIEDMAN já não defende a concepção quantitativa em termos de automatismo rígido.

Por seu lado, MAURICE ALLAIS [1], depois de tentar introduzir o elemento tempo na fórmula quantitativa e de considerar V como função da conjuntura, entende que em todo o momento há proporcionalidade entre a circulação monetária e o produto $P\ T$; mas, segundo ele, o coeficiente de proporcionalidade não é constante, como pretendia a teoria quantitativa tradicional, varia em função dos movimentos passados de P e de T. É de admitir que a própria introdução na teoria quan-

---

(1) Vd. *Les conditions de l'expansion dans la stabilisation sur le plan national*, in «Revue d' Économie Politique», 1967, n.º 1.

titativa da ideia relativista de «tempo psicológico», operada por ALLAIS, tenda a retirar à construção a rigidez característica dos quantitativistas.

4. A escola de Cambridge e a sua explicação das variações do valor da moeda

a) *A escola de Cambridge e a «preferência pela liquidez»*

Já se tem dito que a escola de Cambridge, através de alguns dos seus mais notáveis representantes (MARSHALL, PIGOU, ROBERTSON e KEYNES), perfilhou novas interpretações quantitativas do problema do valor da moeda. Mas se tivéssemos de qualificar o entendimento de Cambridge como quantitativo ou psicológico, não hesitaríamos em atribuir-lhe este último qualificativo. A escola de Cambridge só é quantitativa na medida em que lho permite o seu «psicologismo». Embora KEYNES tenha dado o seu apoio à construção de FISHER e ele próprio se refira à *equação quantitativa de Cambridge*, o quantitativismo de Cambridge aparece-nos desprovido de qualquer automatismo rígido, na subordinação à ideia de *preferência pela liquidez*, já exposta por MARSHALL e desenvolvida por KEYNES.

É certo que o próprio ALFRED MARSHALL utilizou uma fórmula monetária que, muitas vezes, tem sido confrontada com a de FISHER, tendendo alguns autores a considerá-las equivalentes. Para MARSHALL, $M = KPQ$; e já se tem entendido que este factor K, mal definido, seria o inverso, o recíproco, de V, ou seja $\frac{1}{V}$. Em cujo caso as fórmulas de FISHER e de MARSHALL seriam equivalentes, pois M e P têm o mesmo significado, enquanto Q pode considerar-se correspondendo a T. Mas é de notar que MARSHALL abstraiu do factor tempo e, portanto, na sua fórmula não pode haver lugar nem para a velocidade de circulação da moeda nem para o respectivo recíproco. V é uma expressão cinética, enquanto K é uma expressão estática.

Geralmente, o factor K de MARSHALL tem sido interpretado como significando a percentagem de rendimento que os sujeitos económicos

desejam possuir em moeda, segundo a *preferência pela liquidez*. Mas esta preferência, de ordem psicológica, difìcilmente mensurável, é susceptível de afastar todo e qualquer rigor quantitativo de uma fórmula onde tenha sido incluída.

b) *As equações de* ROBERTSON

Baseado nessa mesma ideia de *preferência pela liquidez*, ROBERTSON começou por utilizar, fundamentalmente, a fórmula de MARSHALL, mas dando já significado preciso ao factor *K*.

Assim, para ROBERTSON (1), sendo *P* o nível geral de preços de artigos de consumo, *R* o rendimento nacional, *M* a quantidade de moeda e K a percentagem de *R* que os sujeitos económicos desejam manter em espécies líquidas, teríamos:

$$P = \frac{M}{KR}$$

Segundo esta equação de ROBERTSON, o nível geral de preços dependeria da quantidade de moeda e do montante do rédito que os sujeitos económicos conservam em espécies líquidas, em moeda, de harmonia com o princípio da *preferência pela liquidez*. O nível de preços variaria na razão directa da massa monetária e na razão inversa da reserva líquida.

Da fórmula de ROBERTSON deriva que o nível de preços não depende apenas da quantidade de moeda, resultante do ouro produzido, num sistema áureo, ou das decisões dos governantes, em regime de papel inconvertível, mas também das reacções dos sujeitos económicos, embora, naturalmente, condicionadas. Pois dessas reacções decorre a maior ou

(1) Vd. *Money*, Londres, 1948, especialmente Apêndice A.

menor percentagem de reservas líquidas em relação ao rendimento total (1).

Disse-se desta primeira equação de ROBERTSON que ela só poderia exprimir o valor da moeda em relação aos bens que constituem os rendimentos dos indivíduos, em grande parte bens de consumo, quando é certo que também os homens de negócios dispõem de moeda tendo em vista as necessidades das suas empresas e as exigências de operações financeiras, pelo que a fórmula não poderia representar as variações de todos os preços e, consequentemente, as variações do valor da moeda. Em face de tais objecções, ROBERTSON apresentou outra equação, segundo a qual

$$P' = \frac{M}{K'T}$$

Agora P' representa o nível de preços das transacções, T o volume de transacções e K' a percentagem sobre o volume de transacções que os sujeitos económicos desejam manter em espécies líquidas.

Apesar das semelhanças que possam ser apontadas em relação à equação de FISHER, as fórmulas de ROBERTSON têm o mérito de pôr em relevo que são, ao menos nalguma medida, as decisões dos homens que explicam os fenómenos monetários, reagindo, assim, contra o mecanicismo quantitativo.

c) *As equações monetárias de* KEYNES

Também PIGOU propôs uma fómula de equação de trocas igualmente assente na ideia de *reserva líquida* (2). Mas foi KEYNES quem

---

(1) Poderá pôr-se, no entanto, o problema de saber se esta dependência de um factor alheio à massa monetária não se acharia implícita na equação de FISHER, através de V e V'. Não o estaria considerando V e V' apenas em relação à moeda circulando efectivamente, mas poderia estar calculando V e V' também em relação às percentagens imobilizadas da massa monetária.

(2) Vd. KEYNES, *A Treatise on Money*, I, pp. 230 e segs.

desenvolveu essa ideia de *reserva líquida* em duas obras já clássicas: *A Tract on Monetary Reform* (1923) e *A Treatise on Money* (1930).

KEYNES introduziu no estudo do valor da moeda o conceito de *unidade complexa de consumo*, que corresponde ao conjunto de artigos típicos objecto de aquisição e consumo numa colectividade (1), os quais devem ser relacionados segundo os critérios adoptados quanto à recolha dos elementos que estão na base dos números-índices de preços. Tendo por centro aquele conceito de *unidade complexa de consumo*, KEYNES propôs a seguinte fórmula:

$$N = P\ (K + R\,K')$$

Nesta equação de KEYNES, N representa a moeda em circulação acrescida das reservas bancárias, P o preço global da unidade complexa de consumo, K a quantidade de unidades complexas de consumo para cuja aquisição se conservam disponibilidades em moeda material, K' a quantidade de unidades complexas de consumo para cuja aquisição se conservam disponibilidades em moeda bancária, R a relação mantida entre as reservas bancárias e os depósitos.

A omissão de qualquer referência ao volume de transacções nesta equação deve interpretar-se no sentido de ela assentar no pressuposto de um volume de transacções constante.

De harmonia com esta equação, para KEYNES o nível geral de preços variaria quando a massa monetária aumentasse ou diminuísse, mantendo-se constantes os outros factores; mas variaria também, embora em razão inversa, quando K, K' ou R sofressem alterações. As variações de K e K' dependeriam dos hábitos da comunidade e da sua estrutura económica, mas R dependeria da política bancária. Haveria, pois, factores alheios à quantidade de moeda a influírem no nível de preços.

---

(1) Esta *unidade complexa de consumo* variará de país para país e de região para região. Na Inglaterra poderá incluir o chá e não incluir o vinho; em Portugal, em Espanha, em França, não deixará de incluir o vinho; num país interior poderá deixar de incluir o peixe, etc.

Como acontece com a primeira equação de ROBERTSON, esta equação de KEYNES só tem em conta os preços dos bens de consumo, não abarcando, consequentemente, todos os factores de variação do valor da moeda, influindo no seu poder de compra. O próprio KEYNES dirigiu esta crítica à fórmula por ele apresentada (1). No entanto, poderão reconhecer-se vantagens em substituir a abstracção do *nível geral de preços* pelo preço de um número restrito de bens, que é determinável. E os factores K e K' introduzidos na equação, dependentes da *preferência pela liquidez*, são de raiz psicológica, bem diversos dos factores V e V' da fórmula de FISHER.

Na sua *General Theory*, KEYNES adoptou uma fórmula muito mais simplificada (2) para representar as dependências do nível de preços:

$$P = \frac{Y}{O}$$

Nesta fórmula, Y representa as despesas em moeda e O o volume dos bens e serviços produzidos. Na base desta fórmula, KEYNES conclui que só depois de se atingir uma situação de pleno emprego o aumento de moeda produz aumento do nível de preços. Com efeito, a escassez de despesas em moeda, característica do subemprego, conjugada com um elevado volume de bens produzidos mas não transaccionados, também característica do subemprego, há-de, segundo esta segunda fórmula keynesiana, manter os preços a um nível relativamente baixo. Assim, os possíveis efeitos dos movimentos da moeda sobre os preços circunscrever-se-iam às conjunturas de pleno emprego. E daqui poderá inferir-se que a primeira equação de KEYNES só faria sentido em relação a uma economia de pleno emprego.

---

(1) Vd. KEYNES, *A Treatise on Money*, I, pp. 222 e segs.

(2) Vd. *General Theory* ..., pp. 209 e 292 e segs.

5. A escola sueca e a integração da moeda numa teoria geral da produção e do desenvolvimento económico

Num estudo publicado em 1898, em língua alemã, sobre o juro bancário e o preço dos bens — *Geldzins und Güterpreise* — WICKSELL, professor em Lund e fundador da escola sueca de Economia, demonstrou que os preços variam por efeito das variações dos investimentos e que o volume de investimentos depende da taxa de juro bancária e da relação entre ela e a taxa de rendimento do emprego de capitais.

Haveria em cada momento uma taxa de juro adequada ao equilíbrio entre a poupança e os investimentos, fixada pela natureza, correspondente à produtividade marginal dos capitais. Seria o *juro natural*. Se os bancos estabelecessem um juro ao nível desse juro natural — aliás constantemente variável com os condicionalismos mutáveis das sociedades — a produção desenvolver-se-ia regularmente, equilibradamente. Quando, pelo contrário, o juro bancário é inferior ao juro natural, os investimentos tendem a crescer exageradamente, provocando produções excessivas e elevação de preços; e quando o juro bancário é superior ao juro natural, baixa o volume de investimentos, porque os empresários se retraem, baixa a produção e baixam os preços.

Portanto, para WICKSELL, a causa das oscilações dos preços e, por conseguinte, a causa das oscilações do poder de compra da moeda, do seu valor, estaria nas variações do volume dos investimentos, por sua vez dependentes do maior ou menor afastamento entre a taxa de juro bancária e a taxa de juro natural (1). Note-se o ponto de contacto com KEYNES na conclusão de que só depois de atingido um ponto de equilíbrio os acréscimos de moeda podem determinar aumentos de nível de preços.

Através desta sua construção, WICKSELL integrou a moeda numa teoria geral da produção e do desenvolvimento económico.

---

(1) Neste sentido já parecia encaminhar-se, em meados do século XIX, o alemão VON MANGOLDT.

A tese monetária de WICKSELL foi desenvolvida pelos suecos ERIC LINDAHL e GUNNAR MYRDAL (1) e pelo austríaco HAYEK.

6. A teoria do rendimento

A teoria do rendimento, que CANTILLON, no século XVIII, e TOOKE, no século XIX, já tinham formulado embrionàriamente, foi construída por um economista da escola austríaca, VON WIESER, e exposta, em 1909, através de uma comunicação à assembleia do *Verein für Sozialpolitik*, em Viena.

VON WIESER parte do princípio de que o estudo do valor da moeda deve fazer-se em função da teoria do valor dos bens em geral. E, como marginalista, conclui que o valor da moeda depende da importância atribuída à última unidade monetária. Será a última unidade monetária de que cada indivíduo dispõe que fixa o valor da moeda.

Contudo, em relação à moeda importaria ter em conta certas particularidades.

A importância atribuída à última unidade monetária não provém da sua utilidade directa mas sim da sua utilidade indirecta, do seu poder de compra, da utilidade do bem que ela permite adquirir. A última unidade monetária será, pois, a última unidade de que cada indivíduo pode dispor para satisfação das suas necessidades. É a última unidade do seu rendimento. Assim, a importância que cada um de nós atribui a cada unidade monetária do seu rendimento diminui quando este rendimento aumenta e cresce quando ele se reduz.

O valor social, global, da moeda resultaria do conjunto das apreciações individuais sobre a moeda. Cada um apresenta-se nos mercados com a sua própria apreciação da moeda, baseada no montante

---

(1) Estes discípulos de WICKSELL fizeram depender o nível de preços, em parte, das *antecipações*, isto é do valor futuro que se atribui aos bens, sobretudo de produção. Assím, introduziram na teoria monetária elementos de ordem psicológica. De resto, o próprio WICKSELL já revela a influência das preocupações de ordem psícológica de VON WIESER e de BÖHM-BAWERK, com os quais trabalhou em Viena.

do seu rendimento. E o valor social da moeda fixa-se pelo confronto das apreciações individuais sobre a moeda com o volume de bens lançados nos mercados. Portanto, se o rendimento dos indivíduos cresce sem que haja alteração correspondente no volume dos bens, o valor da moeda baixa. Os indivíduos dispõem-se a dar maior número de unidades monetárias para satisfação dos suas necessidades. Os preços tendem a subir.

Procurando dar expressão matemática à teoria de VON WIESER [1], e designando por P o nível geral dos preços, por R o *rendimento nominal*, monetário, e por Q o volume de transacções, ou *rendimento real*, teremos:

$$P = \frac{R}{Q}$$

Poderá pensar-se que a teoria de VON WIESER constitui apenas um aditamento às teorias quantitativas. Mas VON WIESER oferece uma explicação às relações que se estabelecem entre preços, moeda e volume de transacções, explicação que os quantitativistas não deram, nem tinham que dar, na lógica da sua construção de puro automatismo. E mais ainda: pelo espírito que a domina, pelos seus fundamentos e pelas suas conclusões, a teoria do rendimento afasta-se radicalmente do princípio quantitativo. As variações de preços não são determinadas automàticamente pelas alterações da massa monetária, pois dependem de apreciações subjectivas. Assim, se, por exemplo, o aumento de rendimento beneficiar uma classe acentuadamente propensa à poupança, a elevação dos preços tenderá a ser mais moderada do que se o aumento de rendimento respeitar especialmente a uma classe propensa ao consumo. A teoria do rendimento leva a admitir também acréscimos da massa monetária sem influência no rendimento e, consequentemente,

---

[1] Dado o carácter tendencial das relações estabelecidas por VON WIESER, a formulação matemática poderá parecer abusiva. Contudo, não deixa de ser sugestiva. De resto, à luz de entendimento que se vai tornando dominante, as relações entre fenómenos económicos são sempre meramente tendenciais; e nem por isso deverá renunciar-se a representá-las sob forma matemática, na base de uma abstracção simplificadora.

sem influência nos preços, como no caso de reembolsos de capitais (1). E, à face da teoria do rendimento, poderá haver variações de preços não originadas em variações da moeda, não originadas em variações da massa monetária. É o caso da subida de cotações de divisas estrangeiras, que provoca um aumento de rendimento para os seus possuidores, para aqueles que possuem produtos estrangeiros já importados, adquiridos a menor preço, e para os exportadores, que passam a vender os seus artigos mais caros.

Segundo a teoria do rendimento, se, por qualquer razão, o rendimento aumentar, o volume de transacções aumentará também e os sujeitos económicos sentir-se-ão na necessidade ou de reclamar novas emissões de moeda ou de imprimir maior velocidade de circulação à moeda de que disponham.

No período que se seguiu à guerra de 1914-18 revelaram-se fenómenos monetários que a teoria do rendimento não explicava inteiramente; o mesmo se diga de alguns fenómenos monetários característicos do após-guerra 1939-45. Quando os preços aumentam ràpidamente de dia para dia, e até de momento para momento, sem que as reduções do volume de transacções possam justificar esses aumentos, a explicação das oscilações do valor da moeda através das variações do rendimento não satisfaz inteiramente. Porquanto, como é evidente, o rendimento não varia acentuadamente em períodos muito curtos.

7. A teoria psicológica de Aftalion

A teoria psicológica do valor da moeda, elaborada por ALBERT AFTALION, não diverge fundamentalmente da do rendimento. Procura

---

(1) Este ponto, aliás, poderá suscitar dúvidas quanto à aceitação da teoria do rendimento. A procura não depende apenas do rendimento; também os capitais concorrem para ela, para aquisição de bens produtivos e mesmo para a aquisição de bens de consumo por parte daqueles sujeitos económicos cuja procura excede as disponibilidades dos seus rendimentos. Sendo assim, poderá admitir-se que não só do rendimento, pressupondo constante o volume de transacções, dependa o nível de preços, mas também da parte de capital utilizada na aquisição de bens. Por outro lado, também os rendimentos não destinados imediatamente à aquisição de bens entesourados não influirão no nível de preços.

aperfeiçoá-la, tendo em vista os fenómenos monetários que se sucederam à I e à II Grandes Guerras.

Para AFTALION, a teoria do rendimento pecaria por só parcialmente ter aplicado a teoria do valor ao estudo da moeda; VON WIESER não teria extraído todas as conclusões lógicas das premissas por ele reunidas. O valor de um bem depende da raridade e da utilidade; e embora VON WIESER se tenha referido a estes dois factores, no desenvolvimento da sua exposição acabou por considerar apenas o primeiro, pois o volume do rendimento monetário representa apenas o factor raridade. É claro que o nível do rendimento, representando o factor raridade, contribui para fixar o valor da moeda; e VON WIESER teve o mérito de assinalá-lo. Mas o valor da moeda não dependerá apenas do rendimento.

As apreciações individuais sobre a moeda — como, aliás, sobre qualquer bem — não resultam das satisfações proporcionadas pela última unidade monetária mas sim das satisfações que cada um espera obter pela utilização da última unidade monetária (1). E essas satisfações não correspondem sempre e necessàriamente aos bens a adquirir, porque nem sempre a moeda é apreciada pelo seu poder de compra. As satisfações esperadas poderão respeitar a liberalidades ou ao entesouramento. Mas quer a moeda seja destinada a aquisições, a liberalidades ou a entesouramento, será sempre a utilidade esperada que fixa o seu valor. Quando se prevê que os preços vão subir acentuadamente, dá-se menos importância às unidades monetárias possuídas, mesmo que o rendimento não tenha aumentado; precisamente porque se espera uma satisfação menor da última daquelas unidades.

Consequentemente, o valor da moeda, para AFTALION, dependerá, no pressuposto de um volume de transacções constante, não só do rendimento mas também da previsão das variações futuras do poder de compra da moeda, pois dos dois factores conjugados resultaria a utilidade marginal da moeda. E quanto ao rendimento, nele influirão,

---

(1) Por esta via, AFTALION, à semelhança de diversos economistas modernos, designadamente KEYNES e os discípulos de WICKSELL, introduz o elemento *previsão* na teoria monetária.

além da produção de ouro, das emissões de moeda-papel e do montante da moeda bancária, os câmbios e, de uma maneira geral, as relações económicas com o estrangeiro.

Mas AFTALION, embora tenha insistido sobre a influência da utilidade e da raridade da moeda no seu valor, no pressuposto de um volume de transacções constante, não esqueceu também que, na realidade, este volume varia. Por isso considerou também as variações da oferta de mercadorias como factor das alterações do valor da moeda (1), embora lhes tenha atribuído menor relevo; e indicou as causas daquelas variações da oferta de mercadorias: flutuações de quantidades produzidas, de necessidades, de custos e previsões quanto a estes mesmos custos, necessidades e quantidades (2).

A teoria psicológica explica que o pânico estabelecido numa sociedade, só por si, cause uma subida de preços, porque, na expectativa, por exemplo, de certas medidas governamentais, se procurará trocar ràpidamente a moeda por mercadorias, ou expatriá-la. E esta explicação ajusta-se não apenas aos fenómenos monetários que se seguiram à I Grande Guerra mas a outros mais recentes, como, por exemplo, aqueles que se produziram em França, em 1936, após, a vitória eleitoral da «frente popular», e os que abalaram a Europa Central depois de 1945.

Não se exclui que a teoria psicológica careça de revisões nalguns pontos, à luz dos ensinamentos mais recentes da Economia, sendo de admitir, designadamente, que ela se mostre melhor ajustada à análise da influência da procura de bens de consumo sobre o nível geral de preços do que à da influência sobre o mesmo nível da procura de bens de produção (3). Mas não deverá negar-se a AFTALION o mérito de, com base em extensíssimos dados estatísticos que reuniu e fundado nos

---

(1) Vd. AFTALION, *Monnaie, Prix et Change*, pp. 383 e segs.

(2) Não será, pois, apenas a quantidade de mercadorias *actualmente* oferecidas e o seu custo, nem as necessidades *actuais* de obtenção dessas mercadorias, que influenciarão os preços; mas também as previsões sobre as necessidades, as produções e os custos futuros.

(3) Em qualquer caso, poderá sustentar-se que os elementos fundamentais da construção de AFTALION são válidos também na análise da procura de bens de produção.

pressupostos lógicos do neomarginalismo, ter conseguido uma análise minuciosa e profunda dos factores susceptíveis de influírem no valor da moeda, afastando vigorosamente qualquer ideia mecanicista e pondo em relevo, pelo contrário, que os fenómenos monetários derivam dos comportamentos dos sujeitos económicos, embora condicionados; e que esses comportamentos resultam, em larga medida, das representações subjectivas sobre o poder de compra futuro da moeda possuída. É certo que a construção de AFTALION encerra demasiado número de incógnitas, que muitos dos factores por ele considerados são de determinação difícil ou até impossível, contrastando com a simplicidade relativa da aplicação da fórmula de FISHER. Mas parece preferível ganharmos consciência da complexidade real dos problemas a deixar-nos iludir por simplificações que os factos desmintam.

As simplificações têm, inegàvelmente, interesse, na medida em que nos permitem um rápido e fácil acesso aos problemas; mas importa manter presente a distância que separa a simplificação esquemática dos mecanismos reais. Assim, na análise dos fenómenos monetários poderemos utilizar muitas vezes as fórmulas de FISHER, de ROBERTSON, de KEYNES, de WIESER; mas deveremos ter sempre em conta que, por detrás delas, há múltiplos factores a considerar, muitos dos quais nos são apontados por ALBERT AFTALION.

8. Inflação e deflação

O termo «inflação» tornou-se de uso corrente; e através desse mesmo uso corrente perdeu rigor o seu significado. De harmonia com a raiz etimológica da palavra (de *inflatio*, inchação), por inflação monetária, ou simplesmente inflação, pois o termo nos tempos mais recentes tem sido usado muito em especial em relação à moeda, deveria entender-se todo e qualquer aumento exagerado, desequilibrado, ou da massa monetária ou da circulação monetária. Mas porque a esse aumento costuma corresponder, como se sabe, uma elevação do nível de preços, e sendo este fenómeno que sobretudo impressiona, acabou, na linguagem comum, por confundir-se o efeito com a causa e a atribuir-se

àquele a expressão ajustada a esta. Assim, correntemente, a palavra «inflação» é usada no sentido de elevação de preços. Contudo, nem todas as elevações de preços têm natureza inflacionista. Não a têm, por exemplo, quando provocadas por escassez do volume de bens transaccionados. A falta de géneros provoca o seu encarecimento. E, no entanto, em tal hipótese, não fará sentido dizer que há inflação de mercadorias ou de moeda.

Não obstante, também os economistas acabaram por conformar-se com o entendimento comum atribuído à expressão, sendo levados a distinguir a «inflação da moeda» da «inflação dos preços».

O termo começou a ser usado na doutrina económica depois da I Grande Guerra, visando os aumentos de circulação monetária não compensados por aumentos proporcionais do volume de transacções. Se uma nova emissão de moeda fosse exigida pelo acréscimo de rendimentos, pelo acréscimo de produção e vendas, essa emissão não teria carácter inflacionista.

Ora aqueles aumentos de circulação de moeda não compensados por aumentos proporcionais do volume de transacções normalmente provocam subidas do nível geral de preços (1). E, em consequência, daqueles aumentos de circulação de moeda resultam prejuízos para os que recebem rendimentos fixos e benefícios para os que recebem rendimentos variáveis.

Efectivamente, os proprietários, os reformados, os credores, recebem as suas rendas, as suas pensões e os seus juros em moeda desvalorizada, segundo o valor nominal, e não real, dos rendimentos fixados. Os funcionários e os operários recebem os seus vencimentos e salários também depreciados. Embora os operários acabem, passado algum tempo, pelo mecanismo dos mercados de trabalho ou pelas pressões da acção sindical, por conseguir uma actualização dos salários, esta

---

(1) Não é preciso defender o princípio quantitativo para concluir que geralmente o aumento de M causa aumento de P, mantendo-se T constante, de harmonia com a fórmula de FISHER $P = \frac{M}{T}$. O que distingue os quantitativistas, como se sabe, é sustentarem que essa relação entre M e P se revela necessária e rigorosamente proporcional.

actualização costuma ser de alguma lentidão; e, assim, embora individualmente os operários se achem menos prejudicados pelo aumento de preços do que os proprietários, os reformados e os credores, dado o peso relativo dos salários no rendimento nacional, poderá admitir-se que sejam os operários, no conjunto, que suportam os maiores prejuízos resultantes das desvalorizações monetárias.

Esses prejuízos, que derivam do aumento de preços para certas classes, traduzem-se em benefícios para os que auferem rendimentos variáveis — comerciantes e industriais — pois estes rendimentos tendem a acompanhar os novos níveis gerais de preços, situando-se muitas vezes além deles (1). Aos que auferem rendimentos variáveis acrescem, como grandes beneficiários dos aumentos de preços, os devedores a longo prazo, que se libertam das dívidas pelo valor nominal das mesmas. Sendo tanto os Estados modernos como os mais poderosos grupos económicos grandes devedores, também eles beneficiam dos aumentos de preços, à custa dos capitalistas que lhes fizeram empréstimos, à custa dos funcionários a quem pagam vencimentos desvalorizados; talvez esse facto explique mesmo que nem sempre os governos sejam suficientemente enérgicos no combate ao aumento do custo de vida e até, por vezes, contribuam decisivamente para ele (2). As massas operárias acabam por conformar-se com elevações muitas vezes meramente nominais dos salários; de modo que, em regra, apenas as classes médias mantêm consciência dos malefícios da elevação dos preços. As classes médias, porém, avessas, por natureza, a irrequietismos no plano político, nem sempre preocupam especialmente os governantes.

Contudo, a médio prazo, as desvalorizações monetárias, quando muito acentuadas, afectam profundamente a estrutura dos Estados,

---

(1) Não se deverá concluir no sentido de que as desvalorizações monetárias beneficiam todos os que auferem rendimentos variáveis; casos há em que as variações dos seus rendimentos não chegam a acompanhar os novos níveis de preços.

(2) Além do interesse directo, imediato, dos Estados, como grandes devedores, na desvalorização da moeda, importa ter presente o poder adquirido, nos quadros politicos dos séculos XIX e XX, pelas classes dos comerciantes e dos industriais, grandes beneficiários das depreciações monetárias.

pelas modificações operadas na repartição dos rendimentos e dos patrimónios. Aquelas desvalorizações geram o «novo rico» e o «novo pobre»; ora a riqueza brusca do antigo pobre, lançado nas actividades comerciais, industriais ou meramente especulativas, e a miséria rápida do antigo rico, que se absteve de especular, de comerciar, de fabricar produtos industriais, abalam toda a estrutura social. O Estado nacional-socialista alemão encontra, em larga medida, a sua origem em tais abalos, provocados pela desvalorização do marco depois de 1918.

Foram estes fenómenos de repartição de riqueza, com benefícios para umas classes e prejuízos para outras, consequentes à subida de preços, que impressionaram o homem comum, o qual acabou por utilizar a palavra «inflação» para designá-los. Já sem querer saber qual a origem, monetária ou não, das subidas de preços.

Os economistas, no entanto, continuaram, durante algum tempo, a falar de inflação apenas relativamente às subidas de preços originadas em acréscimos de moeda, admitindo que estes acréscimos respeitassem ao *stock* metálico, ao *stock* fiduciário, ao *stock* de moeda bancária ou ainda à velocidade de circulação da moeda. Mas, últimamente, também a doutrina económica, aproximando-se da linguagem corrente, passou a empregar o termo «inflação» em relação a fenómenos que não são de origem monetária [1]. Mas como, naturalmente, os economistas não podem renunciar ao rigor da delimitação de conceitos, a doutrina económica distinguiu diversos tipos de inflação. E depara-se-nos, então, a «inflação de moeda», correspondente ao significado originário da palavra, a «inflação de crédito», a «inflação de preços», a «inflação orçamental», a «inflação salarial», etc.

Em qualquer caso, o termo «inflação» continua ligado a fenómenos respeitantes à elevação do nível geral de preços. Porquanto,

---

[1] SAMUELSON, depois de definir a inflação como «um período de alta geral de preços», observa, no entanto, que a causa fundamental da inflação reside na variação da despesa *monetária* total relativamente ao fluxo de bens vendidos *(L'Économique*, I, pp. 383 e segs.). Mas, por exemplo, GEORGE KATONA já parece desligar a inflação de origens monetárias, vendo nela apenas uma «elevação geral e prolongada do nível de preços» *(Analyse Psychologique du Comportement Économique*, p. 27).

com efeito, os acréscimos de concessão de crédito tendem a elevar esse nível; os aumentos de verbas dos orçamentos estaduais também tendem a elevá-lo; os acréscimos de salários, quando não compensados por subida da produtividade, constituem o factor mais poderoso de alta dos preços, em consequência do número sempre relativamente alto de trabalhadores e a consequente percentagem elevada dos salários no rendimento de um país. A «inflação» não especificada tem sido entendida, nos últimos tempos, como elevação do nível geral de preços, independentemente das suas causas.

Já se tem querido reservar o termo para designar apenas aqueles fenómenos de elevação do nível geral de preços não conjunturais, respeitantes à estrutura das sociedades, que não contêm em si mesmos elementos susceptíveis de detê-los; mas será de pôr em dúvida que tais fenómeno existam. Pela própria natureza das coisas, a elevação dos preços há-de tender a uma suspensão, embora ela possa verificar-se tardiamente.

Considerando a inflação genéricamente, como todo e qualquer fenómeno de elevação do nível geral de preços, poderemos distinguir, quanto à origem, a «inflação da procura», a «inflação dos custos» e a «inflação estrutural»

A inflação induzida da procura corresponde às situações em que a procura de bens e serviços não pode ser satisfeita pela oferta respectiva. Esse excesso de procura, em relação às disponibilidades, pode derivar do acréscimo das despesas públicas, do acréscimo de consumos privados, do acréscimo de investimentos — geralmente financiados pelo crédito bancário — ou do acréscimo de rendimentos provenientes de saldos da balança de pagamentos.

A inflação induzida dos custos resulta de elevações das remunerações dos factores produtivos; para ela costumam contribuir, sobretudo, os salários, pelo peso relativo destes nos custos de produção, conforme já foi referido.

Tem-se reservado a designação de «inflação estrutural» para aqueles casos em que o processo inflacionista não pode ser atribuído nem ao aumento da procura nem ao aumento dos custos, mas a fixações arbitrárias de preços, por pressão política ou pela acção de grupos monopolistas ou oligopolistas. Contudo, aquela expressão «inflação estrutural» não se nos afigura particularmente adequada.

Quanto à sua amplitude, tem-se distinguido a «inflação latente», a «inflação ostensiva» e a «inflação galopante». A inflação latente tem sido, por vezes, vista em termos benévolos pelos governantes, a fim de dar satisfação às massas operárias, através de elevações moderadas de salários, e aos empresários que, na esperança de uma desvalorização monetária gradual, prevêem reduções dos encargos das suas dívidas e consequentes margens de lucro acrescidas, mantendo, ou desenvolvendo, na base daquela esperança, os níveis de investimentos. Mas este estímulo assim criado aos empresários tem-se mostrado frequentemente ilusório,porquanto as expectativas de margem de lucro acrescida para os empresários correspondem a expectativas de redução de remunerações para os capitalistas, os quais ou deixam de aforrar ou reclamam juros mais elevados para se ressarcirem dos prejuízos previstos como resultantes das depreciações da moeda. Esta reacção dos capitalistas, levando a uma redução relativa dos capitais nas sociedades modernas, é susceptível de comprometer todos os planos de desenvolvimento económico, pelo menos na base de economias livres de mercado.

À inflação opõe-se a *deflação*. E, partindo do conceito originário de inflação, deveríamos também entender por deflação toda e qualquer contracção dos meios de pagamento, da moeda, da circulação monetária, não compensada por reduções do volume de transacções e, portanto, tendendo a uma redução do nível geral de preços.

Já se sustentou que a deflação é impossível, ou, ao menos, alheia às realidades económicas, pois a circulação monetária não se tem restringido. Talvez não seja assim. Por exemplo, no decurso da depressão dos anos trinta, em muitos países, baixou, pelo menos, o volume da moeda bancária. Também se tem dito que a deflação, se existisse, seria de efeitos catastróficos, bem mais de recear que os da inflação, pois obrigaria os empresários a venderem abaixo do custo de produção, o que não seria apenas ruinoso para as empresas mas para as nações, por comprometer todo o processo de desenvolvimento económico. Ruinosos ou não, catastróficos ou não, já se têm processado movimentos deflacionistas, no sentido rigoroso, originário, da palavra «deflação». Contudo, esta é geralmente entendida noutro sentido, paralelo àquele que, conforme vimos, geralmente se atribui ao termo «inflação». Por deflação entende-se todo o movimento orientado no

sentido de contrariar a elevação do nível geral de preços. Nesse sentido se fala de medidas deflacionistas, de política deflacionista, etc. (1).

§ 3. OS PROBLEMAS MONETÁRIOS CONTEMPORÂNEOS

1. A experiência da inconvertibilidade

Até ao abandono do regime de convertibilidade, o valor das moedas dos diversos países só admitia pequenas oscilações, cuja amplitude havia de situar-se sempre entre o *ponto de ouro de saída* e o *ponto de ouro de entrada* (2).

Com efeito, achando-se a unidade monetária legalmente definida por um certo peso de ouro e podendo os particulares trocar as notas de banco por metal, as desvalorizações e valorizações de uma moeda nunca eram muito acentuadas, a não ser quando dependentes de oscilações do valor do ouro ou de alterações das definições legais do valor da unidade monetária. Se a libra tendesse a valorizar-se em relação ao dólar, por exemplo, os comerciantes norte-americanos que tivessem de fazer pagamentos em Londres, em vez de comprar libras que lhes sairiam caras em relação ao dólar, comprariam ouro e com ele se desonerariam das suas dívidas. Mas, como o envio de ouro de Nova Iorque para Londres implica despesas de porte e seguro, só quando a cotação da libra excedesse a paridade-ouro das moedas dos dois países, acres-

---

(1) Como exemplo característico de política deflacionista poderá referir-se a seguida em França, em 1935, pelo governo de Pierre Laval. Este procurou, com fundamento na elevação do poder de compra do franco, provocada pela depressão económica, reduzir as despesas públicas de 10%. Mas porque os indivíduos são mais sensíveis à redução do valor nominal dos seus rendimentos do que à redução do seu valor real, a experiência de Laval foi extremamente impopular.

(2) Os problemas respeitantes ao valor da moeda de um país relativamente ao das outras moedas *(câmbio)* prendem-se directamente com as relações económicas internacionais, que adiante serão estudadas mais desenvolvidamente.

cida daquelas despesas de porte e seguro, é que o ouro seria utilizado nos pagamentos. Do mesmo modo, se, em vez da libra se valorizar se desvalorizasse em relação ao dólar, os comerciantes norte-americanos, que tivessem a receber pagamentos da Inglaterra, prefeririam ser pagos em libras, trocar estas por ouro e enviar o ouro para Nova Iorque. Desde que o valor da libra se situasse a nível mais baixo do que a sua paridade-ouro em relação ao dólar, acrescida das despesas de frete e seguro do transporte do metal.

Em tais termos, as oscilações do valor das moedas tinham uma amplitude limitada pelo *ponto de ouro de saída* e pelo *ponto de ouro de entrada (gold export point* e *gold import point)*. E essa amplitude era mínima, pois as despesas de frete e seguro, embora necessàriamente variáveis, são reduzidas em relação ao valor do ouro. Em 1914 as variações entre a libra e o dólar eram de dois cêntimos num e noutro sentido.

O regime de convertibilidade, através das limitações impostas pelos *pontos de ouro*, assegurava, pois, a estabilidade relativa das moedas. Só não evitava as variações de valor de carácter genérico, comum, resultantes, por exemplo, de um aumento da produção de ouro. Mas também essas variações não eram nem muito frequentes nem muito acentuadas.

Abandonado o regime de convertibilidade em 1914 [1], só depois de terem cessado as hostilidades, em 1918, começaram a apreciar-se as consequências desse abandono; até ali, todas as dificuldades sentidas no plano monetário se atribuíam ao estado de guerra. E as conclusões daquela apreciação não foram favoráveis à inconvertibilidade, dada a anarquia no plano dos câmbios, com reflexos no valor interno das moedas.

A Sociedade das Nações reuniu, em 1920, em Bruxelas, uma conferência destinada à discussão dos problemas financeiros e monetários, na qual se preconizou, nomeadamente, a realização do equilíbrio dos orçamentos estaduais, a fim de evitar a inflação, e o restabelecimento

---

[1] O regime já fora abandonado anteriormente algumas vezes, mas por períodos curtos e por um ou outro país, geralmente em consequência de guerras localizadas. O abandono de 1914, originado numa guerra generalizada, oferece características especiais.

do estalão-ouro [1]. Mas a situação em que se encontravam os países dificultava a adopção das recomendações de Bruxelas. Tanto mais que os anos de guerra tinham feito desaparecer elevadas quantidades de ouro dos grandes centros financeiros europeus, em benefício dos Estados Unidos que, neutrais até 1917 e depois beligerantes com o seu território distanciado do teatro da guerra, viram acumularem-se a seu favor remessas de ouro e créditos, correspondentes aos fornecimentos de toda a sorte enviados para a Europa.

Em 1922 teve lugar em Génova uma nova conferência económica internacional. Esta orientou-se no sentido de uma estabilização das moedas, de preferência a uma valorização, renunciando a um regresso às paridades-ouro de 1914, naturalmente desejável mas considerado alheio às possibilidades reais. A conferência de Génova recomendou um regresso rápido ao estalão-ouro mas, em relação aos países escassos de metal, na base de uma convertibilidade em divisas *(Gold Exchange Standard)*, isto é, uma convertibilidade indirecta, em moeda-papel de outros países cuja convertibilidade fosse directa, em metal.

2. O regresso à convertibilidade

A Alemanha foi o primeiro país ex-beligerante, logo a seguir à Suécia, que regressou à convertibilidade, pela lei de 30 de Agosto de 1924, a qual definiu a nova unidade monetária, o *Reichsmark*, atribuindo-lhe o peso de 0,3584 gramas de ouro fino. O artigo 31.º da referida lei restabeleceu o princípio da convertibilidade.

No ano seguinte também a Inglaterra regressou ao regime de convertibilidade, anunciado pelo ministro das Finanças, Winston Churchill, à Câmara dos Comuns, em 28 de Abril de 1925. Pelo *Gold Standard Act*, de 13 de Maio do mesmo ano, o Banco de Inglaterra foi obrigado a comprar e vender ouro em barras de quatrocentas onças, ao preço de £ 3.17.10 1/2; a obrigação de trocar notas por metal respeitava a

---

(1) Vd. S. D. N., *The Recomendations and their application of the Brussels Financial Conference*, 1923.

importâncias superiores a £ 1500. Abandonava-se, assim, o *Gold Specie Standard* mas confiava-se em que o *Gold Bullion Standard* asseguraria a estabilidade da moeda.

Em França, foi mais lento o regresso à convertibilidade, porque se manteve durante algum tempo a preocupação de não desvalorizar o franco em relação à paridade de 1914, porque a unidade monetária francesa ainda se achava legalmente ligada ao ouro e à prata, de harmonia com o regime bimetalista do começo do século XIX, e porque os governos sucessivos, de curta duração, encontraram grandes dificuldades no plano parlamentar. Mas, finalmente, o governo de Raymond Poincaré conseguiu fazer aprovar a lei de 28 de Junho de 1928, que definiu o novo franco pelo peso de 65,5 miligramas de ouro, com o título de 900/1000, e impôs ao Banco de Franca a compra e a venda de ouro em barra, a partir de um valor a fixar entre o governo e o banco (1).

Ao regresso à convertibilidade seguiu-se um período de prosperidade económica; mas não suficientemente longo para permitir juízos concludentes. Tanto mais que coincidiu com uma fase cíclica de expansão, a qual já vinha a processar-se.

3. Novo abandono da convertibilidade

Passada essa fase cíclica de expansão, a crise de 1929-30 e a depressão que se lhe seguiu trouxeram novas e sérias preocupações também no plano monetário. Tão graves que a Inglaterra teve de abandonar novamente a convertibilidade da libra em Setembro de 1931, acabando por ser seguida por diversos países. Em 1933 foram os Estados Unidos que proibiram a exportação de ouro e romperam a ligação entre o ouro e o dólar. Alguns Estados resistiram, durante anos, a este regresso à inconvertibilidade; até que a vitória eleitoral da «frente popular», em 1936, em França, arrastou também este país, seguido da Holanda e da Suíça, para a inconvertibilidade da moeda.

---

(1) Esse valor veio a ser fixado em 225 000 francos. A partir de tal valor, o banco era obrigado a comprar e a vender ouro, ao preço da paridade legal do franco.

Há quem tenha atribuído o novo abandono do ouro, a partir de 1931, exclusivamente à grande depressão económica. Mas também se pode entender que esta depressão constituiu apenas um dos factores desfavoráveis ao regime monetário áureo. A guerra modificara profundamente os condicionalismos. A Europa, e Londres especialmente, deixaram de constituir o centro político e económico da vida internacional. A capacidade industrial e comercial descentralizara-se, pelo aparecimento de grandes núcleos de potencial económico-financeiro, nos Estados Unidos, no Japão e no Canadá. E, apesar da rapidez crescente dos transportes, o afastamento geográfico não deixava de constituir um obstáculo sério ao funcionamento dos mecanismos ajustados a evitar os desequilíbrios entre as grandes unidades de produção e consumo. É de admitir, pois, que as causas do novo abandono da convertibilidade da moeda não tenham radicado apenas na grande depressão.

A fim de evitar as flutuações extremas dos câmbios e do valor das moedas, os Estados criaram *fundos de estabilização*, destinados a comprar moeda nacional, contra entrega de ouro e divisas, em caso de depreciação, e a comprar ouro e divisas, contra entrega de moeda nacional, em caso de valorização excessiva desta (1). Pela mesma época iniciaram-se políticas de fiscalização dos câmbios, condicionando fortemente as compras e vendas de divisas estrangeiras, aliás adequadas aos princípios de autarquia económica nacional dominantes entre as duas grandes guerras.

---

(1) A Inglaterra constituiu, logo em 1932, o *Exchange Equalization Account*, administrado pelo Banco de Inglaterra e destinado a evitar movimentos especulativos; nos Estados Unidos, o *Gold Reserve Act* de 1934 estabeleceu um *Fundo de estabilização*, administrado pelo Secretário de Estado do Tesouro; a França criou em 1936 o *Fundo de estabilização dos câmbios franceses*, gerido pelo Banco de França e destinado a manter o valor do franco entre 49 e 43 miligramas de ouro fino, o que o Fundo não conseguiu em face dos movimentos que se produziram em 1937 e 1938. Estes três fundos, a fim de evitar que actuassem como instrumentos de luta comercial entre os respectivos países, passaram a desenvolver acções coordenadas na base de um acordo tripartido celebrado em 1936.

4. Os acordos de Bretton Woods e o Fundo Monetário Internacional

Ao findar a II Grande Guerra reconhecia-se que o abandono da convertibilidade provocara uma instabilidade do valor das moedas que prejudicava as relações comerciais no plano internacional, assim como o desenvolvimento económico dos povos. E, para evitar tais inconvenientes, foram elaborados planos monetários pela Inglaterra e pelos Estados Unidos, em 1943.

O plano inglês foi traçado por KEYNES. Preconiza a criação de um banco internacional que emitiria uma moeda, designada por *bancor*, nas proporções exigidas pelo comércio internacional, e alargaria ou restringiria a massa monetária por forma a contrariar as tendências inflacionistas ou deflacionistas que viessem a esboçar-se. O banco teria uma direcção supranacional, quer dizer, que se imporia à vontade dos Estados-membros (1).

O plano norte-americano, elaborado por WHITE, funcionário da Tesouraria dos Estados Unidos, preconizava o regresso ao estalão-ouro (2) e a criação de um banco internacional que serviria de câmara de compensação de créditos e débitos entre Estados, mas respeitando as diversas políticas monetárias nacionais.

Em Julho de 1944 teve lugar em Bretton Woods, pequena cidade norte-americana da costa atlântica, a Conferência Monetária e Financeira das Nações Unidas; e aí os quarenta e quatro Estados partici-

---

(1) Recorde-se que esta ideia de uma moeda mundial é antiga; tal moeda já foi preconizada na Itália, em 1579, pelo conde Scaruffi, como reacção contra a política monetária de Carlos V, que pusera a circular nos seus domínios italianos moedas castelhanas de peso inferior ao valor atribuído. (Vd. VILLENEUVE-BARGEMONT, *Histoire de l'Économie Politique*, I, pp. 389 e segs).

(2) À semelhança do que já acontecera entre 1914 e 1918, os Estados Unidos, durante a II Grande Guerra, absorveram o ouro europeu, através do fornecimento dos bens de que os países empenhados na guerra contra a Alemanha careciam, sobretudo até terem abandonado a posição de neutralidade, em 1942. Deste modo, ao terminar a guerra, os Estados Unidos detinham, aproximadamente, dois terços das reservas mundiais de ouro. Compreende-se o interesse da Tesouraria norte-americana no regresso ao estalão áureo.

pantes assinaram os *acordos de Bretton Woods*, que reflectem um compromisso entre as teses dos planos de KEYNES e de WHITE, embora com predomínio das contidas neste último, dando lugar à criação do *Banco Internacional de Reconstrução e de Desenvolvimento* (B. I. R. D.)(1) e do *Fundo Monetário Internacional* (F. M. I.).

Os países signatários dos acordos, e aqueles que a eles vieram a aderir (2) comprometeram-se a definir a paridade das suas moedas através de um certo peso de ouro, ou em relação ao dólar, convertível em ouro à razão de 35 dólares por onça, e a manterem os respectivos câmbios dentro de limites estreitos, oscilando entre 1% acima e abaixo daquela paridade. Também os Estados ligados pelos acordos de Bretton Woods se obrigaram a não adoptar quaisquer restrições de pagamentos ou transferências correntes sem aprovação do Fundo.

As paridades fixadas para as moedas podem modificar-se por simples notificação prévia ao Fundo se a alteração não exceder 10% e, sendo superior, por acordo do Fundo (3), que se assegurará da necessidade da alteração para travar um «desequilíbrio fundamental», conceito que os acordos, aliás, não definem. Os países-membros podem recorrer ao Fundo, que dispõe de amplos meios reunidos através das quotas (4) postas pelos Estados à sua disposição, a fim de obter ouro

---

(1) O *Banco Internacional de Reconstrução e de Desenvolvimento*, constituído com um capital inicial de 10 biliões de dólares, tem por fim, conforme a designação, realizar investimentos no sentido da reconstituição das economias abaladas pela guerra e do desenvolvimento dos Estados-membros. Realiza empréstimos a longo prazo a esses Estados ou a entidades por eles garantidas. Através de uma das suas filiais, a Sociedade Financeira Internacional, criada em 1956, o B. I. R. D. passou a financiar empresas privadas mesmo sem garantia governamental.

(2) Na actualidade o número de países ligados pelos acordos de Bretton Woods, membros do Fundo Monetário Internacional, é de 107. Dos países socialistas apenas a Jugoslávia aderiu.

(3) Nem a França, em Agosto de 1969, nem a Alemanha, em Setembro de 1969, consultaram o Fundo sobre a desvalorização do franco e a valorização do marco. Mas o Fundo, perante factos consumados, deu a sua aprovação àquelas alterações.

(4) Estas *quotas* foram fixadas fundamentalmente em função das produções e do comércio internacional dos Estados; mas considerações de ordem política também influíram na fixação das quotas dos Estados Unidos e da Inglaterra. Em 1969, o conjunto das quotas do F. M. I. já tinha ultrapassado 28 biliões de dólares.

e divisas para equilibrar a sua posição cambial; os saques realizados pelos países-membros sobre o Fundo devem ser reembolsados dentro de um prazo máximo de 5 anos.

O Fundo tem por órgãos um Conselho de Governadores, constituídos por representantes dos Estados-membros, que funciona em termos semelhantes aos das assembleias gerais das sociedades e reúne anualmente; um Conselho de Administração, de 20 membros, dos quais 15 eleitos e cinco designados pelos países de quotas mais elevadas (Estados Unidos, Grã-Bretanha, Alemanha Federal, França e Índia); e um Director-Geral.

5. As crises monetárias dos últimos anos. O problema do dólar

O sistema monetário internacional estabelecido em 1944, com os acordos de Bretton Woods, baseou-se na confiança que o dólar merecia aos países integrados no sistema. De direito e, sobretudo, de facto, o dólar passou a ocupar uma posição de estalão-monetário. Compreende-se, assim, fàcilmente, que o sistema se tenha revelado menos satisfatório em razão dos abalos verificados quanto à confiança no dólar.

Esses abalos têm sido originados umas vezes nos condicionalismos da própria economia norte-americana, outras vezes, indirectamente, nas circunstâncias da conjuntura económica britânica.

A posição cambial inglesa foi repetidas vezes abalada (em 1961, em 1963, em 1964, 1965 e em 1967) pelo desequilíbrio entre uma procura exigente e uma produção que não corresponde às necessidades de consumo. A diferença tende a ser coberta por importações do estrangeiro; mas o excesso das importações sobre as exportações acabou por colocar a libra em situação desvantajosa relativamente às outras moedas. Daí os saques substanciais da Grã-Bretanha sobre o Fundo Monetário Internacional, mesmo assim insuficientes para impedirem uma desvalorização da libra da ordem de 14% em 1967.

Estes movimentos da libra não podiam ser indiferentes à posição do dólar, dadas as ligações entre as duas moedas. Mas, para além dos efeitos desfavoráveis induzidos da zona do esterlino, também o

dólar se debate com problemas próprios de gravidade, originados nos condicionalismos da economia dos Estados Unidos.

Este país, como se sabe, através da duas grandes guerras, absorveu a maior parte das reservas mundiais de ouro (1). E a detenção dessas reservas muito contribuiu no sentido de impelir os Estados Unidos para elevadíssimas despesas no estrangeiro, através de importações, de investimentos externos, de consumos de turistas, etc., na base de um pressuposto de prosperidade indefinida. Em concorrência com os artigos estrangeiros, as indústrias norte-americanas começaram a perder posição, não apenas nos mercados externos, travando as exportações dos Estados Unidos, mas também no mercado interno norte-americano, forçando a mais elevadas importações.

Assim, no decurso dos últimos vinte e cinco anos, a economia norte-americana, caracterizada por uma procura muito acentuadamente crescente, não tem conseguido um volume de produção susceptível de equilibrá-la. E essa diferença traduz-se em avultadas compras no estrangeiro e em saída do ouro acumulado. De 1958 para 1968 a reserva-ouro norte-americana baixou de 23 biliões de dólares para 10. Mais de metade das reservas escoaram-se em dez anos.

Até 1960, o problema não parecia suscitar inquietações. Assistia-se, afinal, a uma certa redistribuição, a nível mundial, do ouro americano. Para mais, por motivos políticos, vários países deixaram acumular os seus créditos sobre os Estados Unidos sem reclamar a remessa de ouro correspondente, o que durante algum tempo contribuiu para manter a ilusão de que as reservas norte-americanas de metal não se escoavam muito ràpidamente. Mas nos últimos dez anos deixou de se excluir liminarmente a hipótese de uma crise estrutural da economia norte-americana que se reflectiria sobre o regime monetário internacional baseado numa estabilidade do dólar que poderia não ser mantida. Tanto mais que, para além de certas dificuldades quanto à manutenção da paridade estabelecida para o dólar relativamente às outras moedas, também se notava uma tendência no sentido da valorização

---

(1) O *stock* norte-americano de ouro, que era de 8,2 biliões de dólares em 1939, elevou-se a 22,7 em 1942 e a 24,6 em 1949.

do ouro. Por isso, em 1961, os bancos emissores dos Estados Unidos, Inglaterra, França, Alemanha, Itália, Holanda, Bélgica e Suíça criaram o *«pool» do ouro*, destinado a manter as cotações do ouro «dentro de limites razoáveis». Mas em 1968 aqueles bancos emissores tiveram de admitir um *duplo mercado do ouro*. De harmonia com esta ideia, o governo dos Estados Unidos continuou a comprar e a vender ouro a 35,2 dólares por onça, mas apenas aos bancos emissores e desde que estes não o lançassem no mercado privado. Separa-se, assim, o *ouro monetário*, constituído pelas reservas dos institutos emissores, e o *ouro industrial*.

Procurando fazer face à situação, já o presidente Kennedy, em 1963, tentou seguir uma política de elevação das taxas de juro a curto prazo, destinada a travar a saída de capitais. Mas, durante os anos seguintes, a posição cambial norte-americana não revelou evolução favorável, pelo que o presidente Johnson, em 1968, tomou medidas no sentido de restringir as saídas de fundos provocadas por investimentos de sociedades norte-americanas no estrangeiro, de limitar as concessões de crédito a não-residentes e de reduzir as despesas externas do governo dos Estados Unidos. A administração republicana de Nixon orientou-se no sentido de uma política orçamental mais rigorosa e da elevação das taxas de juro. Mas não parece que tais medidas se tenham mostrado adequadas ou suficientes para debelar a crise do dólar. Por isso, o governo dos Estados Unidos, parecendo julgar que, em face da situação criada, as decisões respeitantes aos aspectos de fundo, à própria estrutura económica do país, seriam de efeitos lentos — e até, possìvelmente, de consequências desfavoráveis no plano da política partidária — preferiu actuar ràpidamente quanto às relações exteriores, em Agosto de 1971, proibindo a venda de ouro. Mas, assim procedendo, o governo norte-americano quebrou unilateralmente, sem consulta ao Fundo Monetário Internacional, todo o regime estabelecido pelos acordos de Bretton Woods. E talvez não tenha encontrado a via melhor ajustada para solucionar o problema da sua própria moeda.

Em face da situação criada, reconhece-se que o dólar não pode continuar a servir de estalão-monetário, que o sistema de Bretton Woods resulta anacrónico. E, entre as soluções possíveis, agitam-se, sobretudo, a do regresso ao padrão-ouro, preconizado pelo francês

Jacques Rueff (1), e a da criação de uma moeda internacional, preconizada pelo norte-americano de origem belga Robert Triffin, em seguimento de projectos similares anteriores. Nenhuma das soluções parece adaptar-se inteiramente ao condicionalismo económico actual. E só da reforma que venha a ser operada no plano das estruturas económicas se poderá concluir no sentido da preferência por uma dessas soluções ou por alguma outra. Não há regimes monetários excelentes por si mesmos. Há regimes monetários adaptáveis, ou não adaptáveis, a um tipo de vida económica que venha a ser estabelecido.

§ 4. A moeda portuguesa

1. Origens da moeda-papel em Portugal

Em Portugal, onde começaram por circular moedas de Leão, de Castela e mouras (2), foram cunhadas moedas próprias de ouro e

---

(1) Para Rueff, neoliberal, às verdadeiras moedas opõem-se as falsas moedas, que são aquelas às quais não corresponde um valor real — as inconvertíveis. E conclui que da adopção de falsas moedas resultam sociedades de *falsos direitos*, porque os direitos não podem ser respeitados na base da instabilidade monetária. Seria através dos défices financeiros e das consequentes desvalorizações monetárias que os povos perdem as suas liberdades.

(2) Não apenas durante o primeiro período da nacionalidade portuguesa mas noutros posteriores circularam em Portugal moedas estrangeiras de ouro e prata. Assim se explica que D. Afonso V tenha proibido o curso dos *anriques* de Castela, que D. João III tenha proibido o curso da moeda cunhada pelo xerife de Marrocos e das *patacas* alemãs e que o alvará de 13 de Janeiro de 1564 tenha acabado por proibir a circulação de moeda cunhada fora do Reino. Sem embargo do que a legislação monetária dos séculos XIX e XX viria a estabelecer o curso legal dos *soberanos* ingleses.

prata a partir do início da primeira Dinastia (1) em termos de se admitir que o regime monetário fosse bimetalista (2).

O Reino recebeu ouro da África desde meados do século XV, da Costa do Ouro; depois, já no século XVI, de Sofala; mas não parece que as quantidades recebidas, através do comércio e não da exploração de minas, fossem muito abundantes. Todo ou quase todo o ouro era absorvido pelos empreendimentos portugueses no Índico. Só em fins do século XVII se fez a descoberta das minas de ouro do Brasil, que se julgaram inesgotáveis, e durante a primeira metade do século XVIII pesaram bastante no mercado mundial. A quebra brusca de produção das minas do Brasil, a falta de preparação de Portugal para competir, no plano industrial e comercial, com os outros países europeus, os acontecimentos políticos internacionais e nacionais que se seguiram à Revolução Francesa, conjugaram-se para que, ao iniciar-se o século XIX, fosse acentuada a falta de ouro e de prata no nosso país.

A debilidade da situação financeira levara, em 1797, a impor o curso forçado de títulos de crédito público (3), representativos de empréstimos do Estado que, por esta via, encontrava mais fàcilmente subscritores, porquanto, assim, eles não tinham, emprestando capitais ao Estado, de renunciar à liquidez. Aqueles títulos — as *apólices* — desvalorizaram-se acentuadamente em relação ao ouro; de tal modo que,

---

(1) A D. Afonso Henriques atribui-se, com algumas dúvidas, a cunhagem de *morabitinos*, ou *maravedis*, de ouro, assim como de *dinheiros*, de uma liga de cobre e prata. Dos reis seguintes se sabe que cunharam moedas.

(2) Com efeito, não parece que tenha sido limitado o poder liberatório de qualquer dos metais. E tanto o ouro como a prata eram admitidos pelas casas da moeda de Lisboa, Porto, Évora e Ceuta para cunhagem. Entre as moedas cunhadas em Portugal contam-se os *maravedis*, os *marcos*, de ouro e de prata, os *tornezes*, as *barbudas*, os *graves*, os *pilartes*, os *reais*, brancos e pretos, de ouro, de prata e de cobre, os *cruzados*, de ouro e de prata, de D. Pedro I, as *celadas*, de D. Fernando, etc. A unidade monetária era o *real*.

(3) Já anteriormente correra moeda-papel em Portugal. A fim de evitar o dano resultante «do tempo que a moeda está detida», os decretos de 22 e 23 de Março de 1687 determinaram que «os escriptos da Casa da Moeda» circulassem como «dinheiro de contado». A transmissão destes «escriptos» era registada na Casa da Moeda e o pagamento deles em moeda era feito «pelas suas antiguidades».

em 1820, descontavam-se a 25%. Era, pois, de um quarto o *ágio do ouro* em relação às apólices. O governo procurou enfrentar esta situação e a que resultava da escassez metálica, emitindo mais moeda fiduciária e constituindo para isso um banco emissor, o Banco de Lisboa, o qual foi criado por carta de lei de 31 de Dezembro de 1821.

No ano seguinte à sua criação, o Banco de Lisboa emitiu 1057 contos de moeda-papel; e em 1846 já emitira 7301 contos, calculando-se a circulação efectiva de notas do banco em 3900 contos. A maior parte das emissões fora absorvida por empréstimos ao Estado, que somavam 4924 contos, num total do activo do Banco de Lisboa de 10 053 contos.

É em tais condições que a revolta do Minho de 1846, conhecida por *Maria da Fonte*, vem encontrar o Banco de Lisboa. A suspensão das garantias constitucionais e a entrada para o governo de elementos *setembristas*, tidos por radicais, abalaram a confiança nas notas do Banco de Lisboa, que foi forçado a trocar por ouro 3461 contos de notas, vendo assim as suas reservas metálicas reduzidas a 1326 contos. Impossibilitado de continuar a trocar notas, o banco pediu que fosse decretado o curso forçado, alegando, além da quantia elevada convertida, ter em ouro e títulos em carteira o duplo do valor das notas em circulação, entre os quais títulos de empréstimos públicos de soma superior à da circulação fiduciária. Em suma, o banco atribuia a situação monetária à política financeira do Estado.

O governo, por decreto de 23 de Maio de 1846, estabeleceu o curso forçado, na base de uma moratória de três meses (1), que, por decreto de 29, veio a beneficiar também a Companhia Confiança Nacional, em relação às suas promissórias vencidas. A Companhia Confiança era uma sociedade financeira que constituía também uma das fontes de financiamento do Tesouro.

O Banco de Lisboa e a Companhia Confiança Nacional acabaram por se fundir, dando lugar, através dessa sua fusão, à constituição do Banco de Portugal, criado por carta de lei de 26 de Dezembro de 1846,

---

(1) O período de curso forçado acabou por prolongar-se até 31 de Dezembro, por força dos decretos de 20 de Agosto e 1 de Outubro.

ao qual foi concedido o privilégio da emissão de notas com poder liberatório pleno mas convertíveis (1).

Com o movimento regenerador tentou-se pôr ordem na vida financeira do Estado e na circulação monetária. Depois do convénio de 1852, pelo qual se converteu a dívida pública externa, julgou-se possível também estabilizar a moeda portuguesa. E, assim, a lei de 29 de Julho de 1854 atribuiu à unidade monetária nacional — 1000 réis — o peso de 1,774 gramas de ouro, com o toque, ou título, de $916^2/_3 \text{‰}$, e admitiu o curso legal de libras e meias-libras inglesas, com o valor de 4$50 e 2$25, respectivamente. As moedas de prata, de 500 réis, com 12,5 gramas de metal e toque de $916^2/_3 \text{‰}$, tinham o seu poder liberatório limitado a 5000 réis. E o Banco de Portugal só converteria as notas por ele emitidas em moedas de ouro. É a partir desta lei de 1854 que o regime da moeda portuguesa se pode considerar de monometalismo-ouro.

Apesar dos esforços da Regeneração no sentido de reformar a vida nacional portuguesa, mantiveram-se os défices dos orçamentos anuais do Estado, o mau emprego da dívida pública, destinada a cobrir despesas de consumo, a baixa produtividade das actividades nacionais, os consequentes excedentes das importações sobre as exportações, e, como resultante, a saída do país das reservas de ouro. Várias crises financeiras se declararam, entre elas se destacando a de 1876, que acarretou suspensão temporária da conversão das notas do Banco de Portugal.

2. A inconvertibilidade da moeda portuguesa: Decreto de 9 de Julho de 1891

Ao findar o século XIX, o persistente desequilíbrio económico português condenava o país a um progressivo empobrecimento, cons-

(1) A emissão do Porto ficou reservada ao Banco Comercial do Porto, e, na base de um princípio de pluralidade de emissão, o Banco de Portugal a partir de 1850 só emitia notas no distrito de Lisboa. Foi em 1887 que o Banco de Portugal obteve o monopólio da emissão para todo o território metropolitano.

tantemente reflectido nas dificuldades cambiais, na extrema instabilidade da moeda. Uma mais acentuada desconfiança da parte das praças estrangeiras podia, a todo o momento, precipitar uma crise. Ora em 1890 conjugaram-se diversos factores desfavoráveis no sentido de lançar Portugal numa situação financeira embaraçosa. Ao conflito diplomático com a Inglaterra acresceu a falência da casa Baring, financiadora do governo português em Londres; e acresceu ainda a difícil posição económica do Brasil, que reduziu as remessas dos emigrantes, as quais muito pesavam nos câmbios nacionais.

Malogradas as tentativas de obtenção de um crédito externo, as reservas-ouro do Banco de Portugal baixaram de 2608 contos, em 1 de Janeiro de 1891, para 1364, em 6 de Maio do mesmo ano. O governo autorizou então o Banco de Portugal a emitir 2000 contos-prata e a trocar, durante três meses, as notas representativas de moeda de ouro por moeda de prata (decreto de 7 de Maio de 1891). Passados três meses, o governo reembolsaria o banco das somas que lhe devia, voltando a vigorar as disposições legais parcialmente suspensas quanto à convertibilidade.

Mas as disposições governamentais agravaram a desconfiança do público; de tal modo que, em dois dias, foram retirados 1178 contos de depósitos do Banco de Portugal, ao mesmo tempo que eram trocados 500 contos de notas por prata, a qual, na falta de ouro, sempre era preferida ao papel. Por decreto de 10 de Maio foi concedida uma moratória geral de sessenta dias, a qual, beneficiando todos os devedores, inclusivamente o banco emissor, em relação à moeda-papel teve o significado de uma inconvertibilidade temporária da nota de banco. Ao terminar a moratória, e continuando o governo impossibilitado de reembolsar o Banco de Portugal das importâncias em dívida, o decreto de 9 de Julho de 1891 determinou a inconvertibilidade da moeda-papel [1]. Este regime de curso forçado só viria a ser revisto em 1931.

---

[1] A crise financeira de 1890-91, que pesou muito na vida económica e política de Portugal, só veio a ser vencida, em condições não inteiramente satisfatórias, através do convénio celebrado em 1902 com os credores externos. A cotação da libra subiu de 4$53 em 1890 para 7$11 em 1898; mas já desceu para 5$72 em 1902 e para 4$55 em 1906.

3. A reforma monetária de 1911

O decreto de 22 de Maio de 1911 estabeleceu o escudo-ouro como unidade monetária em todo o território da República, com excepção da Índia, na base do peso de 1,8065 gramas de metal, com o toque de 900 °/₀₀, equivalente aos 1000 réis da lei de 1854 (1). O decreto previa a cunhagem livre de moedas de ouro de 1, 2, 5 e 10 escudos e mantinha o curso legal das libras e das meias-libras inglesas, com o valor de 4$50 e 2$25, respectivamente. As moedas de prata, amoedadas apenas pelo Estado, na relação de um escudo para 25 gramas de metal, com o toque de 900 °/₀₀, tinham o poder liberatório limitado a 10 escudos. Também a cunhagem de moedas de bronze-níquel era reservada exclusivamente ao Estado, tendo estas moedas, de 4, 2, 1 e 0,5 centavos, o poder liberatório limitado a um escudo.

A reforma de 1911 revelava um propósito de regresso à convertibilidade da moeda portuguesa, traduzido no princípio da liberdade de cunhagem das moedas de ouro; mas nos anos que imediatamente se lhe seguiram acentuaram-se os factores desfavoráveis a tal regresso, pela elevação das emissões não compensadas em reservas de ouro, em larga medida destinadas a financiar o Estado, cujos défices orçamentais se mantinham persistentemente (2).

A inflação galopante iniciada em 1914 fez crescer assustadoramente o ágio do ouro e elevou a cotação da libra de 4$89, em 1910, para 5$66, em 1914, e para 133$95, em 1924, cotação que, em Julho deste ano, atingiu 157$00.

---

(1) O peso do escudo era ligeiramente superior ao dos 1000 réis, mas, em compensação, o título era ligeiramente inferior.

(2) O contrato celebrado em 1918 entre o Estado e o Banco de Portugal chegou a estabelecer uma dualidade entre a circulação de notas originadas nas operações do Banco de Portugal — para a qual impunha uma reserva de ouro e divisas de 30 % — e a circulação de notas originada nos empréstimos ao Estado. Esta subiu a 1 325 005 contos, enquanto a própria do banco se situava ao nível de 160 000 contos.

4. A reforma monetária de 1931

Depois da reforma das finanças do Estado empreendida a partir de 1928, tendo-se travado o desenvolvimento da dívida pública e não se tornando já necessário recorrer constantemente às contas correntes do Estado junto do Banco de Portugal e da Caixa Geral de Depósitos, pela supressão do défice do orçamento, julgou-se possível estabilizar a moeda portuguesa e regressar ao regime de convertibilidade.

Depois de quarenta anos de curso forçado, o Decreto 19 869, de 9 de Junho de 1931, restabeleceu o regime de convertibilidade, através de uma reforma monetária global, pela estrutura e até pelos propósitos de extensão geográfica, pois se previa que o governo decretasse oportunamente as condições em que o regime de moeda estabelecido fosse aplicado ao Ultramar (artigo 24.º). A reforma tendia, pois, a abranger todo o espaço português, de harmonia com os propósitos também enunciados — como vimos — na reforma monetária de 1911.

O escudo foi definido através do peso de 0,0739 gramas de ouro, com o título de 900/1000, correspondendo o «soberano» inglês a 110$00. O conto, com o valor de 1000 escudos, foi definido como moeda de conta. O Banco de Portugal ficou obrigado a manter em ouro, amoedado ou em barra, em títulos públicos de valor-ouro fàcilmente realizáveis e em divisas-ouro sobre praças de países onde a moeda corrente fosse de ouro ou notas convertíveis, uma soma pelo menos igual a 30% do valor da circulação fiduciária, depósitos e outras responsabilidades à vista. O limite máximo da circulação de moeda-papel foi fixado em 2200 mil contos; o banco poderia, no entanto, emitir notas acima deste limite desde que o excesso ficasse inteiramente coberto por ouro amoedado ou em barra.

O artigo 13.º do decreto impunha ao Banco de Portugal o reembolso das notas emitidas, a pedido dos seus portadores, em ouro ou em divisas-ouro *(Gold Exchange Standard)*. O banco reservar-se-ia, assim, a faculdade de pagar em metal ou em papel convertível. Seria o caso do pagamento em libras-papel, através das quais os portadores de notas poderiam obter, indirectamente, o reembolso em ouro, posto que a Inglaterra, em 1925, regressara à convertibilidade da sua moeda.

Nos termos do artigo 14.º do decreto, o Banco de Portugal deveria abrir a favor do Estado uma conta-corrente gratuita até 100 mil contos, destinada a fazer face às dificuldades de Tesouraria (1).

Na mesma data, de 9 de Junho de 1931, foi promulgado o Decreto 19 871, que definiu o regime de circulação da moeda metálica. Nele se previa a cunhagem, em regime de livre amoedação, na Casa da Moeda, de moedas de ouro de 50, 100 e 250 escudos. Quanto à emissão de moeda subsidiária, exclusivamente reservada ao Estado, haveria moedas de prata de 10$00, 5$00 e 2$50, moedas de alpaca de 1$00 e de $50 e moedas de bronze de $20, $10 e $05. Mas estas moedas subsidiárias não teriam poder liberatório pleno. Ninguém seria obrigado a receber em qualquer pagamento mais de 200$00 em moeda de prata, mais de 20$00 em moeda de alpaca nem mais de 5$00 em moeda de bronze.

O regime do Decreto 19 869 foi suspenso, quanto à convertibilidade do escudo, logo em 29 de Dezembro de 1931, pelo Decreto 20 682 daquela data (2). Porque, entretanto, em 20 de Setembro, a Inglaterra abandonara novamente o regime de convertibilidade.

Embora a reforma monetária portuguesa de 1931 se baseasse numa convertibilidade em divisas, e essas divisas consistissem, sobretudo, em créditos sobre a praça de Londres, admitiu-se, em meios responsáveis, que Portugal pudesse manter o regime de convertibilidade depois do regresso da Inglaterra ao curso forçado. Contudo, porque o comércio exportador português dependia, numa percentagem de 25%, dos mercados ingleses, optou-se pelo abandono do regime de convertibilidade, o que, aliás, aconteceu a diversos países que mantinham com a Inglaterra relações económicas estreitas (3). Com efeito, se Portugal mantivesse a convertibilidade do escudo, este valorizar-se-ia

---

(1) Trata-se de uma das formas que a *dívida flutuante* do Estado reveste.

(2) Esta suspensão deveria manter-se até 30 de Abril de 1932; mas o prazo foi sucessivamente prorrogado pelos Decretos n.os 21 190 e 21 808, de 2 de Maio e 29 de Outubro de 1932. Finalmente, o Decreto n.º 22 496, de 4 de Maio de 1933, manteve *sine die* a suspensão da convertibilidade.

(3) A Noruega abandonou a convertibilidade em 28 de Setembro , a Suécia e a Dinamarca no dia seguinte, a Finlândia a 12 de Outubro.

em relação à libra, que, passando a ser inconvertível, teria cotações mais baixas (1); e, em consequência dessa valorização do escudo em relação à libra, os compradores de artigos portugueses na Inglaterra seriam levados a restringir a sua procura, pois teriam de pagar por eles quantias mais elevadas em libras (2).

Não obstante, o alinhamento de Portugal no *bloco esterlino*, constituído pelos países cujas moedas acompanharam a libra (países escandinavos, Domínios e outros), foi limitado e condicional. Ainda em 1931 se decidiu que o escudo se desligaria da libra sempre que esta se cotasse em Nova Iorque a menos de $3.32, isto é, sempre que a desvalorização excedesse 32 %. Depois da desvalorização do dólar, em 1933, decidiu-se ainda que o escudo também se desligaria da libra quando a cotação desta em Paris descesse abaixo de 84,74 francos. Na base destas decisões, o escudo desligou-se da libra durante alguns períodos (3).

5. A situação actual da moeda portuguesa

Logo após o início da II Grande Guerra, em Setembro de 1939, a libra depreciou-se ràpidamente em relação ao dólar. Por isso, o escudo foi ligado simultâneamente às duas moedas, por forma a evitar desvalorizações muito acentuadas quanto a qualquer delas (4). Acabou por estabelecer-se, no começo de 1941, uma relação de 1 para 4 entre o dólar e a libra, o que permitiu também uma estabilização das cotações do escudo na base de 100$00 por libra e 25$00 por dólar.

Entretanto, durante a guerra, a restrição de importações imposta pelo condicionalismo, a valorização de alguns artigos de origem portuguesa nos mercados internacionais e as condições de segurança oferecidas pela neutralidade portuguesa fizeram afluir ao nosso país ouro

---

(1) Logo em Outubro de 1931 a libra sofrera uma baixa de cotação de 30 % em relação às moedas convertíveis.

(2) Vd. *Relatório do Banco de Portugal*, 2.º semestre de 1931.

(3) Vd. *Relatórios do Banco de Portugal* de 1932 e de 1939.

(4) Vd. *Relatórios do Banco de Portugal* de 1939 e de 1940.

e divisas. Esse afluxo determinou uma maior circulação fiduciária e, dada a escassez relativa de bens disponíveis nos mercados, uma elevação de preços, que os empréstimos públicos esterilizadores e uma maior pressão tributária travaram mas não detiveram.

O contrato celebrado entre o Estado e o Banco de Portugal em 1946 elevou para 50% a reserva do banco em ouro e divisas, da qual metade passou a ser constituída por metal; e elevou para 200 000 contos o limite da conta-corrente gratuita concedida pelo banco ao Estado.

Em 1949, o escudo acompanhou só parcialmente a desvalorização da libra, passando o dólar a ser cotado a 28$75, cotação que se manteve até Setembro de 1971.

Na base de novo contrato celebrado em 1962 entre o Estado e o Banco de Portugal, o limite do crédito a conceder, através da conta-corrente gratuita, pelo banco ao Estado, elevou-se para 500 000 contos; e, em 1970, aquele limite foi novamente elevado para 1 milhão de contos (cláusula 18.ª do contrato celebrado em conformidade com o Decreto-Lei n.º 219/70, de 18 de Maio).

O regime monetário português conserva-se, fundamentalmente, definido pela reforma de 1931, com as alterações já referidas e ainda as introduzidas pelos Decretos-Leis n.ºs 32 648, de 29 de Janeiro de 1943, e 49 167, de 4 de Agosto de 1969, quanto à moeda divisionária.

A desvalorizacão da moeda em relação aos metais, durante a guerra, desviou para fins industriais, afastando-as da circulação, as moedas de cobre de $20, $10 e $05; por isso, em 1943, foram criados novos tipos de moeda divisionária, de $10 e $20, de uma liga de cobre, zinco e estanho. O Decreto-Lei n.º 49 167, por motivos semelhantes, criou novos tipos de moedas metálicas de $10, de uma liga de alumínio e magnésia, de $20, $50 e 1$00, de cobre, zinco e estanho, e de 10$00, de cobre e níquel. Este mesmo decreto-lei estabeleceu novos limites para o poder liberatório das moedas de bilhão: 5$00 para as de $10 e $20, 20$00 para as de $50 e 1$00, 200$00 para as de 2$50, 5$00 e 10$00 (1).

---

(1) A redacção dos artigos 1.º e 3.º do Decreto-Lei n.º 49 167 já foi alterada pelo Decreto-Lei n.º 525/70, de 6 de Novembro. Por este diploma, modificou-se a liga e o peso das moedas de $10, assim como a *tolerância* das moedas de 10$00.

Nos termos do Decreto-Lei n.º 43 341, de 22 de Novembro de 1960, Portugal começou por participar no Fundo Monetário Internacional com uma quota no valor de 60 milhões de dólares; essa quota foi elevada para 117 milhões, em conformidade com o Decreto-Lei n.º 148/71, de 21 de Abril.

6. A inflação em Portugal

Na base de 1948, os números-índices gerais dos preços por grosso e no consumidor, na cidade de Lisboa, calculados pelo Banco de Portugal, revelam desde 1961 a seguinte evolução:

1961	118 —	113,6
1962	119 —	116,7
1963	120 —	119
1964	121 —	123,1
1965	125 —	127,3
1966	130 —	133,8
1967	135 —	141,1
1968	140 —	149,7
1969	145 —	162,9
1970	150 —	173,3
1971	156 —	194

Esta evolução traduz um movimento inflacionista discreto até 1965 e acentuado de então para cá; fazendo corresponder à expressão «inflacionista» o significado mais corrente, respeitante à elevação do nível geral de preços, independentemente das causas que se lhe atribuam. De 1948 até 1961, os preços no consumidor aumentaram 13,6%; de 1948 até 1971, esses preços aumentaram 94%; e, portanto, o escudo sofreu uma depreciação correspondente a essa mesma percentagem. Ao menos quanto ao consumidor, que durante os últimos dez anos viu o seu poder de compra reduzido quase para metade, na base de rendimentos nominais, monetários, constantes.

No mesmo período considerado, foi a seguinte a evolução dos meios de pagamento (em milhões de escudos):

1961	54 874
1962	61 054
1963	70 173
1964	81 156
1965	93 345
1966	104 053
1967	115 588
1968	130 980
1969	153 670
1970	172 262
1971	203 470

O confronto das séries consideradas leva a admitir, pelo menos, que a alta de preços verificada encontre a sua causa na circulação monetária, a qual parece ter crescido sem compensação bastante no volume de transacções. Importa salientar que esse aumento de circulação tem a sua origem, sobretudo, na moeda bancária. De 1968 para 1969, a circulação fiduciária teve um aumento de 1402 milhões de escudos, enquanto a moeda bancária, emitida pelos bancos comerciais, aumentou de 19 336 milhões de escudos; de 1969 para 1970, a circulação fiduciária teve um aumento de 2975 milhões, enquanto a moeda bancária aumentou de 14 942 milhões; de 1970 para 1971, a circulação fiduciária teve um aumento de 2316 milhões, enquanto a moeda bancária aumentou de 23 472 milhões. O acréscimo substancial do volume dos meios de pagamento deve-se, pois, sobretudo, à política de crédito dos bancos comerciais e não às emissões do Banco de Portugal.

Sendo de notar que os produtos provenientes do estrangeiro têm pesado moderadamente no processo inflacionista português, poderão situar-se os factores mais salientes deste processo nas elevações de salários, no excessivo crédito ao consumo, nos aumentos de rendimentos originados em remessas de emigrantes e nas elevações de custos de produção, causadas, sobretudo, pela escassez de mão-de-obra.

O crescimento acelerado da procura nacional, sobretudo de bens de consumo, não depara com uma produção apta a satisfazer as necessi-

dades crescentes. E nem sequer se nos oferece a esperança de que possa está-lo ràpidamente — em cujo caso a inflação portuguesa poderia ser considerada como elemento de um processo de desenvolvimento económico —, pelo baixo ritmo da formação de capital fixo.

BIBLIOGRAFIA

Albert Aftalion — *Monnaie, Prix et Change* — Paris, 1950.
Anselmo de Andrade — *Evolução da Moeda* — Coimbra, 1923.
J. Lúcio de Azevedo — *Épocas de Portugal Económico* — Lisboa, 1929.
Martim de Azpilcueta — *Comentário Resolutorio de Cambios* — Madrid, 1965.
Ricardo Bachi — *Principii de Scienza Economica*, vol. II — Milão, 1947.
R. J. Ball — *Inflation and the Theory of Money* — Londres, 1964.
Henrique da Gama Barros — *História da Administração Pública em Portugal nos Séculos XII a XV* — 4 volumes — Lisboa, 1885, 1896, 1914, 1922.
Raymond Barre — *Économie Politique*, 8.ª ed. — Paris, 1969.
José Augusto Corrêa de Barros — *O Problema do Estalão Monetário* — Coimbra, 1938.
Louis Baudin — *La Monnaie et la Formation des Prix*, 2.ª ed. — Paris, 1947.
José Júlio Pizarro Beleza — *A Moeda em Portugal (1939-1949)*, in «Boletim de Ciências Económicas» — 1952, pp. 1 e seg.
German Bernacer — *La Doctrina Funcional del Dinero* — Madrid, 1956.
W. Carl Biven — *Economics and Public Policy* — Columbus, 1966.
C. Bresciani-Turroni — *Corso di Economia Politica*, vol. II — Milão, 1951.
Arthur F. Burns — *Prosperity without Inflation* — Nova Iorque, 1958.
Bento Carqueja — *Economia Política*, tomo III — Porto.
Max Cluseau — *Rapport entre Monnaie et Prix*, in «Traité d'Économie Politique» de Louis Baudin, 3.ª ed., Paris, 1960.
Honor Croome — *Introduction to Money* — Londres, 1956.
Paulo de Pitta e Cunha — *A Moeda e a Política Monetária nos Domínios Interno e Internacional* — Lisboa, 1970.
Considerações sobre o Processo Inflacionista em Portugal — Lisboa, 1970.
Pierre Dieterlen — *Les Problèmes Monétaires*, in «Problèmes Économiques de Notre Temps», — Paris, 1966.
Manuel Severim de Faria — *Notícias de Portugal*, 2.ª ed. — Lisboa, 1790.
Douglas Fisher — *Money and Banking* — Illinois — 1971.
Irving Fisher — *Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices* — Connecticut, 1892.
The Purchasing Power of Money — Nova Iorque, 1926.
Maurice Flamant — *Théorie de l'Inflation* — Paris, 1952.
Milton Friedman — *Studies in the Quantity Theory of Money* — Chicago, 1956.
Inflation et Systèmes Monétaires (trad. franc.) — Paris — 1969.
Garnier — *Histoire de la Monnaie* — Paris, 1819.
Marjorie Grice-Hutchinson — *The School of Salamanca* — Oxford, 1952.
Henri Guitton — *La Monnaie* — Paris, 1969.
John G. Gurley e Edward S. Shaw — *Money in a Theory of Finance* — Washington, 1960.
R. G. Hawtrey — *The Gold Standard in Theory and Practice* — Londres, 1947.

John Hicks — *Critical Essays in Monetary Theory* — Oxford, 1967.
George Katona — *Analyse Psychologique du Comportement Économique* (trad. franc.) — Paris, 1969.
John Maynard Keynes — *Treatise on Money*, 2.ª ed. — Londres, 1933.
The General Theory of Employment, Interest and Money — Londres, 1936.
Gaston Leduc — *La Monnaie*, in «Traité d'Économie Politique» de Louis Baudin, 3.ª ed. — Paris, 1960.
Eric Lindahl — *Estudios sobre la Teoria del Dinero y Capital* (trad. esp.) — Madrid, 1946.
João Pinto da Costa Leite (Lumbrales) — *Problemas Monetários do Após-Guerra* Lisboa — 1946.
Jean Marchal — *Monnaie et Crédit*, 4.ª ed. — Paris, 1970.
Joaquim Pedro de Oliveira Martins — *A Circulação Fiduciária* — Lisboa, 1883.
Bertrand Nogaro — *La Monnaie et les Systèmes Monétaires*, 2.ª ed. — Paris, 1948.
Karl Olivecrona — *The Problem of the Monetary Unit* — Estocolmo, 1957.
Nicolau Oresme — *De Moneta* — Londres, 1956.
A. Ramos Pereira — *Moeda e Crédito* — Lisboa, 1956.
Gaëtan Pirou — *La Monnaie*, tomo II do «Traité d'Économie Politique» — Paris, 1945.
José Joaquim Teixeira Ribeiro — *Introdução ao Estudo da Moeda* — Coimbra, 1949.
D. H. Robertson — *Money*, 4.ª ed. — Cambridge, 1947.
Albino Vieira da Rocha — *Situação Económica de Portugal. A Alta dos Preços* — Coimbra, 1913.
Jacques Rueff — *L'Ordre Social* — Paris, 1945.
António de Oliveira Salazar — *O Ágio do Ouro* — Coimbra, 1916.
Paul A. Samuelson — *L'Économique* (trad. franc), 8.ª ed. — Paris, 1972.
Joseph A. Schumpeter — *History of Economic Analysis* — Nova Iorque, 1954.
Fernando Seabra — *Aspectos da Situação Monetária Portuguesa*, in «Revista do Centro de Estudos Económicos», pp. 44 e segs. — 1948.
Robert Triffin — *Gold and the Dollar Crisis*, 7.ª ed. — Yale, 1964.
F. W. Taussig — *Principles of Economics* — Nova Iorque, 1939.
Ruy Ulrich — *Pagamentos Internacionais. O Acordo de Bretton Woods*, in «Revista do Centro de Estudos Económicos», pp. 9 e segs. — Lisboa, 1946.
Joaquim de Santa Rosa de Viterbo — *Elucidário* — Lisboa, 1799.
Francesco Vito — *Economia Política*, vol. III, 14.ª ed. — Milão, 1961.
Knut Wicksell — *Lecciones de Economia Politica* (trad. esp.) — Madrid, 1946.

CAPÍTULO VIII

PREÇOS

1. *Noções de preço e de mercado*
2. *Os preços em regime de concorrência perfeita*
   a) *Noção de concorrência perfeita. Fuidez e atomicidade dos mercados*
   b) *O elemento tempo na formação dos preços. Períodos infracurtos, curtos, longos e ultralongos*
   c) *Noção de procura. Factores de que depende. Procura racional e procura condicionada. Curva de indiferença. Representações gráficas da procura. Procura global*
   b) *Elasticidade da procura. Efeito de substituição e efeito de rendimento*
   e) *Noção de oferta. Factores de que depende. Oferta racional e oferta condicionada. Representações gráficas da oferta. Oferta global*
   f) *Elasticidade da oferta*
   g) *A formação dos preços em regime de concorrência perfeita; sua representação gráfica*
   h) *Princípios que dominam a formação dos preços em regime de concorrência perfeita: unidade, igualdade e custo*
   i) *As «rendas» do vendedor e do comprador*
3. *Mercados cujo regime não é de concorrência perfeita. Oferta e procura moleculares e monolíticas. Mercados viscosos e rígidos*
4. *Os tipos de mercados de concorrência perfeita*

1. Noções de preço e de mercado

Várias vezes foi aflorada já a noção de preço, sobretudo através do estudo do valor da moeda. Nem se poderá entender amplamente o que é preço sem saber o que seja moeda; nem entender o que é o valor da moeda sem se esboçar uma noção de preço. Porquanto *o preço é o valor dos bens expresso em unidades monetárias, é a expressão monetária do valor dos bens* (1).

Sabemos já que, em economias monetárias, o valor dos bens é geralmente expresso em moeda; e, conhecidas as vantagens desta, como instrumento geral de trocas, ficamos a conhecer também as vantagens dos preços, isto é as vantagens da definição dos valores dos bens em unidades monetárias. Nas economias não integralmente dirigidas por um poder central, o mecanismo dos preços é fundamental para ajustar a produção às exigências do consumo, dominados uma e outro por opções individuais. São os preços que, pela sua elevação, advertem da raridade de certos bens, levando a restrições do consumo; é através dos preços também que, na base das solicitações dos compradores, a produção dos bens aumenta e diminui.

---

(1) Embora possa entender-se o *preço* desligado das economias monetárias, como relação de valores de troca, como expressão do valor de troca de uma mercadoria por outra. (Vd. WALRAS, *Éléments d'Économie Pure*, 2.ª ed. Paris, 1926).

Em determinadas condições anormais, mostra a experiência que o mecanismo dos preços não assegura o equilíbrio da produção e do consumo. Daí certas medidas de distribuição autoritária de bens, tais como as de racionamento. Mas mesmo essas medidas, excluída a hipótese de direcção central e integral da economia, ainda utilizam os mecanismos dos preços como avisadores.

A definição dos valores dos bens em unidades monetárias visa a troca desses bens por moeda. Quando um bem não se destina a ser vendido não há necessidade de definir o seu valor em termos monetários. É o caso dos bens aos quais se atribui valor estimativo. Por isso, o valor dos bens expresso em moeda, por visar a sua troca monetária, a sua venda, oferece escasso interesse quando baseado apenas numa avaliação daquele que quer vendê-lo, ou apenas numa avaliação daquele que quer comprá-lo. Porque a venda só será possível quando o valor atribuído a um bem pelo vendedor coincidir com o valor atribuído ao mesmo bem pelo comprador. Daí que o preço pressuponha um encontro de vendedores e compradores, no sentido de um ajustamento das suas avaliações, por forma a tornar possível a venda dos bens. Esse encontro realiza-se através dos *mercados*. Posto que o *mercado* é o ponto de encontro de vendedores e compradores em ordem à fixação dos preços.

A este ponto de encontro começou por corresponder geralmente uma localização geográfica, topográfica. Vendedores e compradores encontravam-se anualmente em *feiras* realizadas em certas cidades e vilas, vendedores e compradores encontravam-se semanalmente, mensalmente, diàriamente, em *mercados*. A estes mercados correspondia quase sempre uma localização real, porque não havia, em regra, possibilidade de encontro entre vendedores e compradores senão num determinado local. Mas, com os modernos sistemas de comunicação, o ponto de encontro deixou muitas vezes de ser real, geográfico. Compradores e vendedores podem entender-se, comunicar, *encontrar-se*, por via postal, por via telegráfica, por via telefónica. O *mercado* pode ser um ponto ideal, abstracto (1), de encontro entre vendedores e compradores res-

---

(1) O conceito de *mercado abstracto* pode ser entendido em termos diversos. No sentido de naquele mercado não se acharem presentes as mercadorias transac-

peitante à fixação do preço de determinados bens. Em relação a certos produtos, transaccionados em determinadas condições, não há um local geográfico onde se encontrem, fìsicamente, vendedores e compradores. É o caso dos mercados internacionais (da cortiça, do açúcar, do algodão, do petróleo, do aço, etc.) e de muitos mercados nacionais, envolvendo já um número elevado de vendedores e compradores encontrando-se em locais afastados uns dos outros e que, na actualidade, não têm necessidade de se deslocarem para realizar as suas transacções. De uma praça para outra, de Lisboa para o Porto, de Lisboa para Nova Iorque, os comerciantes transmitem propostas para venda e para compra de bens. E dessas propostas, que reflectem as avaliações de uns e de outros, resultam *mercados*, já sem existência localizada, onde os bens se transaccionam.

A par do sentido tradicional do *mercado*, localizado, depara-se-nos um outro de maior amplitude, espacial e lógica, que, sendo mais extensivo, abrange o primeiro. É nesse outro sentido, de *mercado abstracto*, que geralmente se empregam expressões tais como as de «tendência do mercado», «situação do mercado», «oscilações do mercado», etc.

2. Os preços em regime de concorrência perfeita

a) *Noção de concorrência perfeita. Fluidez e atomicidade dos mercados.*

Iniciaremos o estudo da formação dos preços partindo da hipótese de *concorrência perfeita*. Embora reconhecendo que tal hipótese sempre foi de difícil verificação e tende a sê-lo cada vez mais. Mas foi dessa hipótese que partiram as primeiras teorias dos preços; e tem de reconhecer-se que ela ainda oferece o esquema lógico básico mais adequado ao estudo dos mercados.

Entendamo-nos, pois, quanto ao significado da hipótese pressuposta, de *concorrência perfeita*.

---

cionadas. (Vd. LAUFENBURGER, *Le Commerce et l'Organisation des Marchés*, pp. 79 e segs.). É o caso das feiras de amostras e das bolsas, as quais, no entanto, têm localização geográfica.

Há quem a tenha caracterizado pela abstenção do Estado de interferir nos mercados. É a posição dos primeiros liberais, como reacção contra as regulamentações dos governos. Desde que o Estado, desde que os poderes públicos, não impusessem preços, nem os limitassem, nem fixassem as quantidades de bens a transaccionar, o regime seria de concorrência perfeita. Em tal sentido, a hipótese de concorrência perfeita nem teria sido, no passado, de difícil verificação.

Mas alguns autores, já mais exigentes e dispondo da experiência do funcionamento das estruturas liberais, fizeram depender a *concorrência perfeita* da abstenção não apenas do Estado, do sector público, mas também de quaisquer coligações de particulares. Mesmo assim, depararíamos com numerosos exemplos reais de *concorrência perfeita.*

A doutrina económica moderna tornou-se, porém, neste ponto, mais exigente ainda. Não haverá *concorrência perfeita* sem *fluidez* e *atomicidade* dos mercados. De resto, estas ideias de atomicidade e fluidez já se encontravam, ao menos subjacentes, no esquema clássico da teoria dos preços.

A *fluidez* de um mercado reclama que se verifiquem condições várias: liberdade de fixação de preços, liberdade de fixação de quantidades de bens a transaccionar, liberdade de negociação das transacções, homogeneidade dos produtos.

Não haverá *fluidez* de mercado se o Estado fixar limites máximos ou mínimos de preços; ou se entre vendedores e compradores se tiverem estabelecido entendimentos quanto ao nível de preços. Também não haverá *fluidez* de mercado quando os bens estão racionados. Nem quando vendedores e compradores não têm possibilidade de estabelecer relações uns com os outros. Nem quando os produtos lançados no mercado se apresentam em condições diversas, ou quanto às suas qualidades [1] ou quanto às condições de venda [2].

---

(1) O mercado mundial do café, por exemplo, não é fluido quanto às qualidades dos produtos, pois há diversos tipos de café (do Rio, de Santos, do Ambriz, de Cazengo, etc.). A cada um destes tipos poderá fazer-se corresponder um mercado mais restrito, já fluido, pelo menos pelo que respeita à homogeneidade.

(2) Estas condições de venda podem respeitar à reputação do vendedor, à sua cortesia, etc., etc.

Pelo que respeita à possibilidade de estabelecimento de relações entre vendedores e compradores, não se julgue que ela fica assegurada apenas pelo afastamento do mercado de qualquer intervenção do Estado ou de coligações de particulares. Para além da regulamentação estadual e dos compromissos assumidos no sentido de vender a determinados compradores ou comprar a determinados vendedores, há outros obstáculos ao livre estabelecimento de relações nos mercados. Entre eles, a rotina, a ignorância, a falta de tempo, as ligações sociais. Por motivo de tais obstáculos, que actuam sobretudo em relação a não-comerciantes, muitos indivíduos continuam a comprar um artigo a um preço superior àquele pelo qual poderiam adquiri-lo, porque não estão dispostos a mudar de fornecedor, porque desconhecem que o artigo está sendo vendido mais barato, porque não têm tempo para se informarem sobre os preços fixados, porque preferem continuar a comprar o artigo a um amigo, a um conterrâneo ou a um correligionário.

A extrema diversidade de condições de venda, porque há estabelecimentos bem localizados e mal localizados, vendedores agradáveis e vendedores desagradáveis, etc., e a falta de liberdade real, por condicionalismos de facto, na constituição de relações entre compradores e vendedores, tornam extremamente difícil que se verifiquem, na maior parte dos mercados, condições de *fluidez*. Assim, a maior parte dos mercados, porque não *fluidos*, dizem-se *rígidos*. Por falta de liberdade na fixação dos preços, ou na fixação das quantidades transaccionadas, ou no estabelecimento de contactos, ou ainda por falta de homogeneidade dos produtos, os mercados, na sua generalidade, não são *fluidos*, são *rígidos* ou *viscosos*. Em relação a eles não se verifica a hipótese de *concorrência perfeita*.

Mas a *concorrência perfeita*, como vimos, não depende apenas da *fluidez* dos mercados. Também depende da sua *atomicidade*.

Um mercado é *atomístico* quando as suas condições se mostram independentes da conduta isolada de qualquer vendedor ou de qualquer comprador. O preço não subirá nem baixará porque um vendedor ou um comprador se retirou do mercado; ou porque mais um vendedor ou mais um comprador a ele acorreu. Para que o mercado seja *atomístico* é preciso, pois, que o número de vendedores e de com-

pradores seja mais ou menos extenso; e que as quantidades de bens vendidas ou compradas por um só deles não tenham influência no nível do preço.

Se no mercado do vinho, por exemplo, só se encontrarem produtores relativamente modestos, de tal modo que a retirada de um deles não fará aumentar o preço, e retalhistas também modestos, de tal modo que a retirada de um deles não fará baixar o preço, esse mercado será *atomístico*. Mas não o será, por exemplo, o mercado do urânio, minério adquirido por grandes potências militares, pois as reacções de uma delas nesse mercado hão-de influenciar as respectivas condições, por se tratar de um grande comprador. Nem o será também, por exemplo, o mercado do petróleo, por serem pouco numerosos os produtores.

b) *O elemento tempo na formação dos preços. Períodos infracurtos, curtos, longos e ultralongos*

A integração do elemento *tempo* na análise económica, a que a doutrina mais recente tem atribuído tão grande importância (1), revela-se do maior relevo no plano dos preços. Se as expectativas dos sujeitos económicos, situadas numa visão *ex ante*, tendo em vista o desenvolvimento conjuntural e estrutural dentro de um certo período futuro, têm, de uma maneira geral, tão grande influência nos fenómenos económicos, na sua produção *ex post*, compreende-se fàcilmente que essa influência seja do maior interesse quanto às expectativas dos vendedores e compradores, que, ao pedirem, ou aceitarem, um certo preço, prevêem a evolução futura dos condicionalismos, o valor que irá ter o bem vendido e o valor que irá ter a moeda oferecida em troca.

Contràriamente ao entendimento dos economistas clássicos, demasiado simplificador, raramente os preços se formam na dependência

---

(1) No entanto, na análise da formação dos preços, já ALFRED MARSHALL, em fins do século passado, distinguia períodos cuja duração era medida em termos económicos, na base do *tempo* dos diversos processos produtivos.

apenas de representações do valor actual dos bens e da moeda. Isso poderá acontecer — ou parecer que acontece — em relação a bens fàcilmente deterioráveis, dos quais o vendedor pretende desfazer-se com urgência, ou de que o comprador necessite imediatamente. E mesmo aí se inserem previsões, embora respeitantes a um período muito breve. Nos outros casos, as previsões sobre a evolução que se processará num certo período, mais ou menos prolongado, condiciona a formação dos preços.

Esse período, porém, poderá ser de duração variável. Em termos esquemáticos têm-se distinguido quatro tipos de períodos na análise da formação dos preços: infracurtos, curtos, longos e ultralongos.

O *período infracurto* situa-se no plano das previsões dos vendedores e compradores naquelas hipóteses em que o observador superficial julga que o tempo não tem papel a desempenhar na formação dos preços. Os vendedores consideram apenas a possibilidade ou impossibilidade de armazenarem os bens de que dispõem, a possibilidade ou impossibilidade de lançarem no mercado os bens que tenham em *stock*. Se o preço que esperam ir obter é julgado baixo, procurarão vender pequenas quantidades ou abster-se-ão de vender. Também as reacções dos compradores, no período infracurto, hão-de depender sòmente da pressão das necessidades mais ou menos imediatas a satisfazer, das suas disponibilidades monetárias também imediatas e do preço por que esperam comprar. Se este preço, em relação àquelas necessidades e disponibilidades, for julgado baixo, os compradores quererão comprar mais; se ele for julgado alto, quererão comprar menos, ou mesmo abster-se de comprar. No período infracurto estão vedados aos sujeitos económicos quaisquer cálculos sobre a possibilidade de se obterem maiores quantidades de bens, ainda não produzidas, ou de se alargarem ou restringirem os meios de produção.

Situam-se no plano do período infracurto, por exemplo, as vendas de fruta fresca. Vendedores e compradores, ao fixarem o preço, não podem ter em conta um aumento de produção, necessàriamente demorado e, por isso, não susceptível de satisfazer as necessidades em vista; apenas as quantidades já produzidas, lançadas no mercado ou ainda armazenadas.

O *período curto* caracteriza-se pelo pressuposto de que o capital produtivo se mantém constante mas também pela possibilidade de introduzir nos cálculos económicos considerações sobre as vantagens de aumentar ou de restringir a produção. É um período suficientemente longo para permitir fazer variar os *stocks* de bens, empregando na sua produção mais ou menos trabalho; mas já não é suficientemente longo para tornar possível variar o volume de capitais utilizados na produção.

Por exemplo, no período curto, o empresário de uma empresa de pesca apreciará se lhe convém, na base dos preços previstos, dar trabalho a 100 ou a 200 pescadores; mas não poderá incluir nos seus cálculos a questão de saber se será vantajoso comprar novas traineiras(1).

No *período longo* já se admite que nos cálculos dos sujeitos económicos se inclua, como elemento de determinação dos seus comportamentos, a possibilidade de alargar ou restringir os capitais de que disponham.

Situa-se num período longo o fabricante de porcelana que, na previsão do desenvolvimento da indústria hoteleira e das compras de loiça que daí resultarão, dentro de dez anos, constrói um novo forno para cozedura de caulinos. Ou o industrial de transportes ferroviários que adquire novas locomotivas. Ou — regressando ao exemplo anterior — o industrial de pesca que compra novas traineiras.

Os períodos até agora referidos baseiam-se em variações de condicionalismos que não afectam a estrutura económico-social nem o estádio da técnica. Quando os cálculos económicos envolvem elementos respeitantes a modificações de estrutura económico-social ou de pro-

---

(1) É claro que o empresário de uma empresa de pesca não terá de situar-se apenas no plano do período curto, ou no plano do período infracurto. Mas, se souber que tem compradores para uma certa quantidade de pescado, nos próximos três meses, por hipótese, sem garantia de continuidade de compras num futuro mais remoto, aquele empresário poderá, em função das compras previstas, empregar maior número de pescadores; mas não faria sentido que, por causa dessas mesmas compras, adquirisse novas traineiras. Porque o início de utilização destas seria mais ou menos demorado e só se justificaria na previsão da continuidade de um aumento do nível de vendas.

cessos técnicos de produção, eles visam um *período ultralongo*. Assim acontece quando, por exemplo, se transformam terras de sequeiro em regadios, na previsão de completas reconversões de culturas, ligadas a profundas alterações económico-sociais. Assim acontece, também, quando uma empresa exploradora de transportes urbanos por tracção eléctrica, julgando esta tracção inadequada ao tráfego futuro, a substitui por veículos automóveis.

c) *Noção de procura. Factores de que depende. Procura racional e procura condicionada. Curva de indiferença. Representações gráficas da procura. Procura global*

Depois de termos distinguido, esquemàticamente, os diversos tipos de períodos na análise da formação dos preços, vamos agora considerar esta formação em períodos infracurtos e curtos. Não porque os outros não justifiquem também apreciação detalhada; mas porque a formação dos preços em períodos infracurtos e curtos é aquela que oferece menor número de variáveis e, consequentemente, também a que melhor se presta a uma exposição simplificadora. Convém, no entanto, não perder de vista que a explicação do processo de fixação dos preços num mercado de concorrência perfeita e em períodos infracurtos e curtos por força há-de conter muitos elementos comuns a todos os processos de formação dos preços, em quaisquer mercados e períodos.

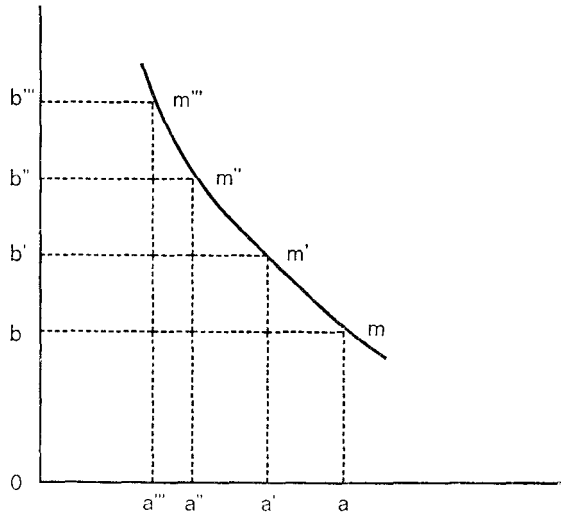
Os preços dependem de um encontro de atitudes dos compradores e dos vendedores. À atitude dos compradores corresponde a *procura;* à atitude dos vendedores a *oferta*. Por agora tentaremos definir apenas a *procura*.

Para um sujeito económico, a *procura* é a quantidade de bens e serviços que ele quer adquirir e para cuja aquisição tem poder de compra bastante. A necessidade dos bens ou serviços, por si só, não caracteriza a procura. Há indivíduos que necessitam de casas, de automóveis, de jóias; mas não possuem moeda bastante para comprar esses bens. Tais necessidades não contribuem para a formação da procura,

a qual implica a possibilidade de compra e uma necessidade suficientemente forte para impelir um sujeito económico a acorrer ao mercado.

A teoria pura da concorrência perfeita pressupõe que a procura seja realizada por um indivíduo livre e racional, cujos comportamentos resultam apenas de representações racionais. Mas sabemos que esse indivíduo dominado por motivos puramente racionais — «homo oeconomicus» — se situa num esquema abstracto, utilizável para facilidade de estudo mas desligado das realidades. Tão desligado das realidades como o indivíduo totalmente condicionado, alheio aos comandos da razão, agindo ao sabor de móbeis puramente emotivos em função dos quais se definisse o seu comportamento. O tipo de comprador que mais se aproxima das realidades corresponde a um indivíduo parcialmente racional e parcialmente condicionado, movido por motivos racionais e por motivos emocionais, em proporções muito variáveis. Todos, ou quase todos, somos movidos ao mesmo tempo por representações de ordem racional — e nessa medida, como compradores, queremos adquirir bens aos preços mais reduzidos — e por representações de ordem emocional — mostrando-nos sensíveis à apresentação dos produtos, às exigências da moda, às relações mantidas com os vendedores, etc.

Não deixaremos, no entanto, de apreciar a hipótese do comprador puramente racional, devendo observar-se até que, embora afastada das realidades, ou por isso mesmo, é a que melhor serve de base a uma construção lógica. Precisamente pela unidade de móbeis. O comprador racional, em obediência ao princípio hedonístico, visa a maior soma de satisfações ao menor custo, ao menor preço. Dispondo de uma certa quantidade de moeda destinada a despesas de consumo e tendo de repartir essa quantidade para aquisição do bem *A* e do bem *B*, o comprador racional divide-a de tal modo que a taxa marginal de substituição entre os bens *A* e *B* seja igual à relação entre os preços dos dois bens. Quer dizer que o comprador racional fixará a sua procura do bem *A* e do bem *B* em termos de obter igual satisfação da última dose disponível de um e de outro bem, em termos de lhe ser *indiferente* adquirir mais uma dose de *A* ou mais uma dose de *B*. Donde a designação de *curva de indiferença* ou *linha de indiferença*, reservada

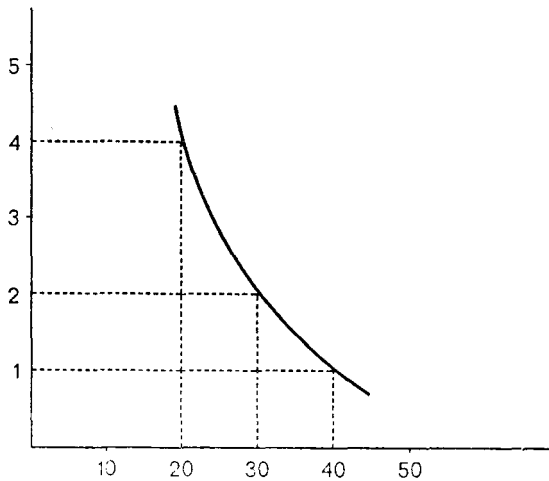
ao diagrama representativo da distribuição das disponibilidades monetárias do comprador racional para aquisição de dois bens, *A* e *B* (1).

Em vez de se considerar dois bens *A* e *B* poderão considerar-se um bem *A* e a totalidade de todos os outros bens que o comprador racional queira adquirir.

Para o comprador racional, as quantidades de bens procuradas variam em função dos preços. Quanto mais baixos forem os preços mais elevada será a sua procura; quanto mais altos forem os preços mais reduzida será a sua procura.

---

(1) Suponhamos que se trata de pão e de vinho. É de admitir que para determinada pessoa seja *indiferente* consumir um quilograma de pão (0 a) e meio litro de vinho (0 b); ou 750 g de pão (0 a′) e 7,5 dl de vinho (0 b′); ou 500 g de pão (0 a″) e um litro de vinho (0 b″); ou ainda 375 g de pão (0 a‴) e 12,5 dl de vinho (0 b‴). A esta série de combinações, *indiferentes* para dado indivíduo, chamou VILFREDO PARETO *série de indiferença.* Na representação gráfica desta série, os pontos *m*, *m′*, *m″* e *m‴* correspondem às combinações dos dois bens, dependentes das utilidades e dos preços respectivos.

Esta é a visão dos clássicos, que ainda nos aparece em tais termos extremos em ALFRED MARSHALL. A procura varia inversamente às variações dos preços.

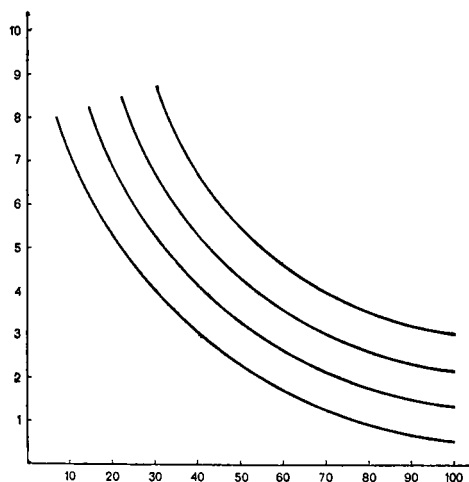
Tal tendência da procura revela-se, num sistema de eixos cartesianos, pela curva da procura seguidamente representada.

Ao preço de 1 corresponderia uma procura de 40, ao preço de 2 uma procura de 30, ao preço de 4 uma procura de 20. A procura variaria — conforme já foi exposto — inversamente às variações dos preços.

Em relação ao sujeito económico inteiramente condicionado pelo meio, inteiramente dominado por motivos de ordem emocional, não parece possível determinar, nem sequer em termos amplos, quais sejam as suas reacções, que escapam a qualquer previsão. Tal sujeito económico estará disposto a adquirir todos os bens oferecidos pelos vendedores, mesmo que deles não necessite, e até ao limite das suas disponibilidades monetárias, pela influência que os vendedores sobre ele exercem. Mas como não sabemos quais sejam os motivos de atracção para esse sujeito, quais sejam os móbeis que o levam a comprar, também não dispomos de bases para conhecer as suas reacções no mer-

cado. É de crer mesmo que a noção de procura se não desenhe, ou perca os seus contornos significativos, em relação a um sujeito económico inteiramente condicionado.

Mas já se tem pretendido construir uma teoria da procura em relação ao sujeito económico parcialmente racional e parcialmente condicionado (1), que corresponde aos casos mais frequentes das posições dos compradores.

Em tal hipótese, a procura é fixada, parcialmente, em função da utilidade dos bens e dos preços; na medida em que o comprador é racional. Mas também depende de factores alheios; na medida em que o comprador é condicionado. Em tais condições, as quantidades procuradas variarão entre limites mínimos e máximos, impostos pela racionalidade do comprador, que não deixará de comprar nem comprará ilimitadamente apenas em razão dos seus móbeis emocionais. Entre esses limites se fixará a procura, na dependência de tais móbeis. Assim, a representação gráfica da procura de um sujeito económico parcialmente racional e parcialmente condicionado, porque varia entre limites máximos e mínimos, não será linear; corresponderá a zonas situadas dentro daqueles limites, ou a feixes de linhas.

---

(1) A generalidade da doutrina económica não procura enquadrar esta hipótese de sujeito económico parcialmente racional e parcialmente condicionado no

Quando o preço se situa ao nível de 3, a procura do sujeito económico parcialmente racional e parcialmente condicionado oscilará entre 40 e 100; quando o preço sobe para 4, a sua procura situar-se-á entre 30 e 70; quando o preço sobe para 5, a sua procura situar-se-á entre 20 e 60, etc. Porque o comprador é parcialmente condicionado, haverá uma margem de imprecisão quanto à sua procura; mas porque ele é também racional, essa imprecisão apresenta-se balizada por limites mínimos e máximos.

Até aqui temos apreciado a procura de um sujeito económico apenas, a procura individual. Mas geralmente nos mercados não se nos depara sòmente um comprador mas sim uma pluralidade de compradores; e até — tratando-se de mercados atomísticos — uma multiplicidade de compradores. Importa, pois, considerar agora um conceito mais amplo de procura, respeitando a todos os sujeitos que afluem no mercado para adquirirem bens. É o conceito de *procura global* que assim se desenha.

A *procura global* é constituída precisamente pelas quantidades de bens e serviços que todos os sujeitos que afluem a um mercado querem adquirir, dispondo para isso do necessário poder de compra. E emprega-se também a expressão *procura global* para designar a procura de todos os sujeitos económicos não apenas num mercado mas em todos os mercados, à escala nacional ou à escala internacional, num determinado período.

As considerações já feitas sobre a procura individual facilitam-nos o entendimento das razões que orientam cada um dos compradores. E se o comprador visado for um comprador médio, a sua procura multiplicada pelo número de compradores há-de oferecer-nos o quantitativo da *procura global*. De tal modo que a curva representativa

---

estudo dos preços, limitando-se a observar, por vezes, que a curva da procura sofre desvios em consequência de o comprador ser parcialmente condicionado. Mas a referida hipótese começou a ser consi erada, há alguns anos, nos trabalhos de dois economistas franceses, PAUL L. REYNAUD e JEAN MARCHAL.

da procura individual é também utilizável para representar a *procura global.*

d) *Elasticidade da procura. Efeito de substituição e efeito de rendimento*

Vimos que, pressuposta uma certa racionalidade do comprador, a procura depende das variações dos preços. Mas a medida dessa dependência não é constante. Os compradores tendem a resistir às elevações de preços restringindo a procura; porém, essa resistência não se manifesta sempre nos mesmos termos; a sua amplitude pode ser maior ou menor.

Ora a medida em que a procura depende das variações de preços designa-se por *elasticidade da procura* (1).

Casos há em que a *elasticidade da procura* é nula ou mínima; porque as necessidades sentidas pelos compradores são muito fortes, não lhes permitindo restringir a procura mesmo quando os preços aumentam, ou porque as disponibilidades monetárias dos compradores são muito elevadas, tornando-os insensíveis aos aumentos de preços. Outras vezes a elasticidade da procura é muito acentuada, o que quer dizer que, em face de uma elevação do preço, a procura acusa um abaixamento brusco.

A elasticidade da procura depende de diversas circunstâncias que se reconduzem fundamentalmente a duas. Uma delas, a intensidade das necessidades; a outra, o volume que os bens a comprar ocupam nos orçamentos dos compradores.

---

(1) Referimo-nos aqui à *elasticidade directa* da procura, isto é, ao grau de dependência da procura das variações de preço do bem procurado. Mas também interessa considerar a *elasticidade cruzada* da procura, medida da dependência da procura de um bem das variações de preço de outro bem diverso. Esta *elasticidade cruzada* oferece particular interesse nos casos de sucedâneos e de bens complementares.

Se a necessidade a satisfazer através do bem que se pretende comprar for julgada pelos compradores — com razão ou sem ela — primordial, a sua reacção em face de um aumento de preços não é muito marcada. A procura mostrar-se-á pouco elástica. É o que acontece em relação aos bens de «primeira necessidade».

Nos juízos dos compradores sobre a importância dos bens relativamente às necessidades a satisfazer, há-de pesar o conhecimento da existência de *sucedâneos.* Se os houver, a procura tenderá a ser mais elástica; porque se o preço do vinho aumentar consumir-se-á mais cerveja, porque se o preço do azeite aumentar consumir-se-ão mais outros óleos, etc. Inversamente, a *complementaridade* dos bens tenderá a reduzir a elasticidade da sua procura.

Também é pouco elástica a procura dos bens de pequeno relevo nos orçamentos dos compradores. Assim acontece com o sal, a pimenta, os fósforos, etc. O seu custo pesa tão pouco nos orçamentos dos compradores, nos seus rendimentos, que a elevação dos respectivos preços não determina retraimentos acentuados da procura.

É claro que o peso relativo das variações de preços nos orçamentos dos compradores depende não apenas de condições objectivas, respeitantes aos bens, mas a condições subjectivas, entre as quais se destacam o nível de rendimento e os hábitos de consumo e de aforro. Os indivíduos de rendimentos elevados acusam, geralmente, uma elasticidade de procura reduzida. Os aumentos de preços não fazem reduzir o seu volume de compras. Mas já assim não acontecerá se esses indivíduos tiverem preocupações de aforro que se sobreponham ao seu desejo de consumir.

A elasticidade da procura pode explicar-se, em termos gerais, através do *efeito de substituição* e do *efeito de rendimento.*

Um comprador não pretende adquirir um único bem mas vários *(A, B, C, D...).* Consequentemente, quando o preço de um deles — *A*, por exemplo — aumenta, o comprador tende a substituí-lo por outro ou outros *(B, C, D ...)* cujos preços não tenham aumentado, a fim de manter o mesmo equilíbrio de satisfações com o mesmo dispêndio. Ainda que não se trate de sucedâneos. Tendo aumentado o preço da carne, o consumidor tenderá a consumir mais peixe e mais

ovos, por hipótese. A elasticidade da procura tende a aumentar por *efeito de substituição.*

Mas a elasticidade da procura tende a aumentar também por *efeito de rendimento.* Porque o aumento de preço de um bem traduz-se, afinal, numa redução do rendimento real do comprador. Tendo subido o preço do artigo A, o comprador vê baixar o seu poder de compra; e, consequentemente, por redução do seu rendimento real, é forçado a restringir as suas aquisições dos vários artigos que compra, incluindo o artigo A.

e) *Noção de oferta. Factores de que depende. Oferta racional e oferta condicionada. Representações gráficas da oferta. Oferta global*

À procura, respeitante aos compradores, opõe-se a *oferta,* que respeita aos vendedores. Em termos paralelos, poderemos definir a oferta individual como sendo a quantidade de bens e serviços que alguém quer vender e de que dispõe.

Assim como em relação à procura considerámos diversos tipos de compradores, também quanto à oferta deveremos apreciar as hipóteses de o vendedor ser movido por impulsos puramente racionais ou, pelo contrário, se mostrar parcialmente racional e parcialmente condicionado. Abandonaremos, no entanto, também aqui, a hipótese do vendedor inteiramente condicionado, pelas dúvidas quanto à possibilidade de representar as suas reacções em termos esquemáticos. Convém sublinhar que a hipótese do sujeito económico parcialmente condicionado oferece muito maior interesse do lado da procura que do lado da oferta. Compreende-se fàcilmente que assim seja, porquanto a grande massa de indivíduos que aparecem nos mercados como compradores — pelo menos nos mercados terminais de bens de consumo — encontram-se aí como particulares, como não-profissionais, como não-especializados. Sobre eles exerce-se acentuadamente a acção de factores alheios aos mercados e a planos racionais de utilização dos bens e dos meios monetários. Os vendedores, pelo contrário, são quase

sempre profissionais: produtores que vendem os bens por eles produzidos, comerciantes que aproximam a produção dos consumidores. Ora os profissionais do mercado, os especialistas do mercado, embora, em regra, não se encontrem completamente impermeabilizados quanto a influências possíveis de factores emocionais, tendem a aproximar os seus comportamentos do esquema baseado no pressuposto da pura racionalidade. Até pela circunstância de geralmente conhecerem as condições do mercado, o que a maior parte das vezes não acontece aos não-profissionais.

Em suma, a oferta tende mais frequentemente a mostrar-se influenciada por motivos racionais do que a procura. Mas este princípio sofre numerosas derrogações, quando os compradores também são profissionais, o que acontece nos mercados de bens de produção e nos mercados não terminais de bens de consumo, em que os compradores são armazenistas e retalhistas, quando é restrito o número do compradores e vendedores, quando não apresentam homogeneidade os bens a transaccionar, etc.

Apreciemos as condições de que depende a oferta, quando determinada por motivos puramente racionais.

Vimos que a procura aumenta quando os preços baixam e diminui quando os preços sobem. Ao contrário, parece poder entender-se que quando sobem os preços a oferta aumenta e quando os preços descem ela diminui; de tal modo que a oferta variará na razão directa das variações de preços e na razão inversa das variações da procura. Esta conclusão é frequente em muitos trabalhos de economistas clássicos e pode radicar-se em reacções compreensíveis da parte dos vendedores. Estes, não encontrando preço julgado compensador para os bens de que dispõem, preferirão consumi-los ou armazená-los, na previsão de melhores preços futuros.

No entanto, o sentido da oferta mostra-se, por vezes, extremamente irregular. Por isso, o princípio da variação da oferta na razão directa das variações dos preços tem de ser admitido com muitas reservas.

Frequentemente, a uma diminuição do preço corresponde uma oferta maior.

Suponhamos que um vendedor dispõe de 500 unidades de um bem e precisa de obter ràpidamente a importância de 2000$00 para pagar um fornecimento ou para pagar um imposto. Se o preço se fixar

a 5$00 por unidade, bastará ao vendedor lançar no mercado 400 unidades para obter a quantia de que necessita, podendo armazenar ainda 100 unidades, na expectativa de que o preço venha a subir. Mas se o preço unitário se fixar a 4$00, o vendedor, para obter a quantia de 2000$00, terá de vender as 500 unidades de que dispõe.

Em tal hipótese, de verificação muito frequente, o abaixamento de preços provoca uma subida da oferta.

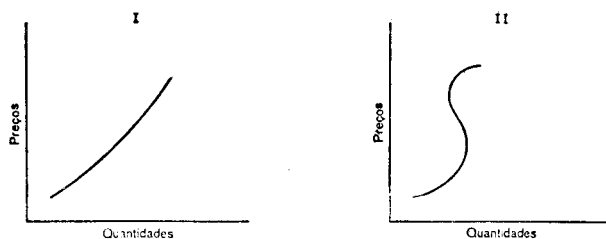
Se, no caso suposto, em vez de o preço unitário se ter fixado ao nível de 4$00, ele tivesse atingido 10$00, o vendedor poderia limitar-se a vender 200 unidades, para obter a quantia de que necessitava. A subida de preço provocaria uma redução da oferta.

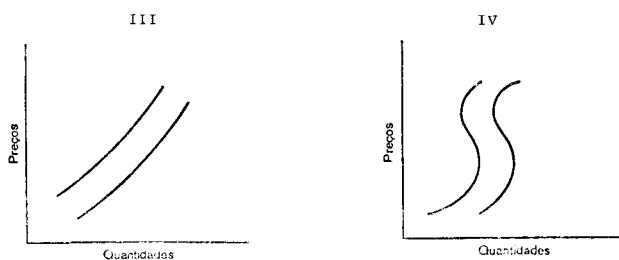
As reacções da oferta podem explicar-se também através do *efeito de substituição* e do *efeito de rendimento*. Mas enquanto relativamente à procura os dois efeitos actuam no mesmo sentido — impelindo a uma redução quando o preço sobe —, relativamente à oferta as acções dos dois efeitos são divergentes.

Assim, o *efeito de substituição* levará o vendedor a dar aos bens outro destino quando o preço não é julgado remunerador, consumindo-os, utilizando-os na alimentação do seu gado, etc.; mas o *efeito de rendimento* irá impelir o vendedor a vender mais quando os preços descem, pela necessidade de obter um certo nível de rendimento.

Enquanto o *efeito de substituição* contribui para fazer variar a oferta em função do preço, o *efeito de rendimento* contribui para que a variação da oferta seja inversa da variação do preço. E, dadas estas acções divergentes dos dois efeitos, importa saber qual delas é dominante, o que depende de numerosas condições; mas, sobretudo, da necessidade sentida pelo vendedor de atingir um certo nível de rendimento monetário.

De modo semelhante ao já apontado quanto à procura parcialmente condicionada, também a oferta parcialmente condicionada variará movida por motivos emocionais indetermináveis mas dentro de limites racionais.

Na base das observações precedentes, concebem-se diversas representações da oferta movida por motivos racionais, conforme domina o efeito de substituição (gráfico I) ou o efeito de rendimento (gráfico II).

De harmonia com o gráfico II, haverá a tendência, em certas condições, para que a oferta baixe quando os preços sobem, sem prejuízo de crescer novamente quando os preços atingem níveis muito elevados.

Tratando-se de oferta parcialmente condicionada, a sua representação gráfica reflectirá a existência de limites máximos e mínimos, impostos pelas considerações de ordem racional, dando lugar, dentro desses limites, a zonas de indeterminação.

Na *oferta global*, somatório das ofertas individuais, o efeito de substituição é mais sensível do que o efeito de rendimento, razão pela qual a oferta global tende a variar, na maior parte dos casos, no mesmo sentido das variações do preço.

Compreende-se que o efeito de rendimento seja menos acentuado em relação à oferta global, porquanto geralmente a maioria dos vendedores não terão necessidade urgente de atingir um certo nível de rendimento monetário (para pagar um fornecimento ou um imposto, etc.); mas, por vezes, isso poderá acontecer, em relação a certas épocas do ano, a determinados sectores produtivos, etc.

f) *Elasticidade da oferta*

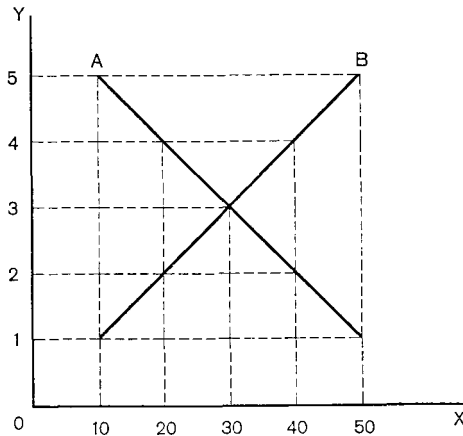
Também às variações da oferta corresponde um conceito de *elasticidade da oferta,* medida em que a oferta depende das variações do

preço. Nesta *elasticidade da oferta* influem, sobretudo, além dos efeitos de substituição e rendimento, cuja acção já foi referida, a maior ou menor facilidade de armazenagem dos bens oferecidos e a maior ou menor facilidade de transporte dos mesmos bens.

Quando os bens oferecidos são fàcilmente perecíveis, a elasticidade da oferta tende a reduzir-se, porquanto, mesmo em face de um abaixamento do preço, os vendedores querem desfazer-se das suas mercadorias, com receio de que se percam. Reacções semelhantes se notam nos casos de transportes difíceis, porque, renunciando a vender, os vendedores têm de transportar os bens para locais de armazenagem.

Se considerarmos o factor tempo, em períodos longos, muitas outras circunstâncias serão de ponderar quanto à elasticidade da oferta, que passará a ficar dependente das expectativas sobre a valorização futura dos bens, sobre o custo da sua reprodutividade, sobre as oscilações do poder de compra da moeda, etc.

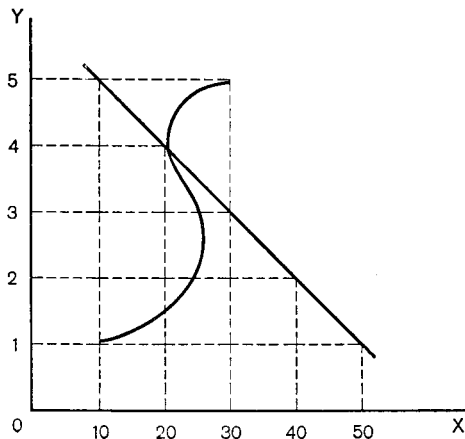
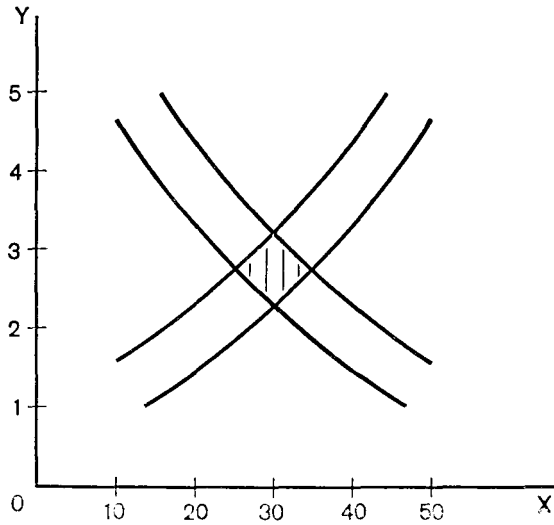
g) *A formação do preço em regime de concorrência perfeita; sua representação gráfica*

Do encontro da procura e da oferta resulta o preço, de harmonia com o diagrama seguinte:

Segundo a curva da procura *(A)*, ao preço de 1 haverá uma procura de 50 unidades, ao preço de 2 haverá uma procura de 40 unidades,

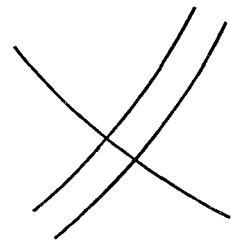
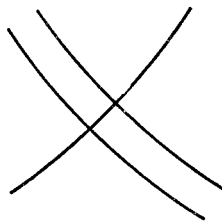
ao preço de 3 haverá uma procura de 30 unidades, etc. Segundo a curva da oferta *(B)*, ao preço de 5 haverá uma oferta de 50 unidades, ao preço de 4 haverá uma oferta de 40 unidades, ao preço de 3 haverá uma oferta de 30 unidades, etc. Mas as duas curvas, da procura e da oferta, cruzam-se num ponto. Ora é nesse ponto que se fixa o preço, resultante do cruzamento, do encontro, das curvas da oferta e da procura.

No exemplo reflectido através do diagrama apresentado, o preço fixar-se-ia ao nível de 3, havendo no mercado uma oferta e uma procura de 30 unidades. A quantidade de bens disponível para venda era superior, de 50 unidades Mas alguns dos vendedores só estavam dispostos a vender por 5 e por 4. Também havia procura para o total das 50 unidades; mas alguns dos compradores não quiseram aceitar preços superiores a 1 e a 2.

Aos preços de 5 e de 4, pedidos por alguns vendedores, apenas haveria procura para 10 e 20 unidades; e, por isso, os vendedores dispostos a vender por menos admitem um preço inferior. Sabendo isso, mesmo aqueles compradores que estavam dispostos a comprar por 5, aguardam que se estabeleça o equilíbrio da procura e da oferta para efectuarem as suas compras. Esse equilíbrio estabelece-se ao preço de 3, quando se igualam as quantidades oferecidas e procuradas.

A curva da oferta representada reflecte a hipótese de ser dominante o efeito de substituição. Sendo dominante o efeito de rendimento, o preço fixar-se-ia de harmonia com outro diagrama, como o que seguidamente se apresenta.

Quando as curvas da procura e da oferta não são lineares — caso de compradores e vendedores parcialmente condicionados — também se dá um encontro da oferta e da procura. Mas já não num ponto. O cruzamento dá lugar a uma superfície maior ou menor, tracejada no diagrama seguinte:

O preço fixar-se-ia dentro de dois limites, máximo e mínimo; entre 3 e 2. A diferença constituiria a margem de dependência dos motivos emocionais de vendedores e compradores.

Em vez de considerarmos tanto a procura como a oferta parcialmente condicionadas, poderemos admitir que só uma delas o seja. E então uma curva linear cruzar-se-á com uma curva não linear.

Sendo a oferta parcialmente condicionada e a procura puramente racional, obteremos a seguinte representação gráfica:

Sendo a oferta puramente racional e a procura parcialmente condicionada, teremos:

Também em qualquer destes dois casos haverá uma certa margem de indeterminação do preço; mas uma margem menor do que a resultante do cruzamento de duas curvas não lineares.

h) *Princípios que dominam a formação dos preços em regime de concorrência perfeita: unidade, igualdade e custo*

Três princípios fundamentais tendem a dominar o mecanismo da formação dos preços em regime de concorrência perfeita: o da *unidade*, o da *igualdade* e o do *custo*.

Segundo o *princípio da unidade*, também conhecido por *lei da indiferença*, num mesmo mercado e num mesmo momento só há um preço. Esta unidade resulta dos ajustamentos da oferta e da procura já referidos. Haveria no mercado vendedores dispostos a vender por menos e compradores dispostos a comprar por mais; mas, tendo conhecimento das reacções dos outros compradores e vendedores (pressuposto do regime de concorrência perfeita) todos aceitam o mesmo preço de equilíbrio desde que não abandonem o mercado.

Esse preço único de mercado fixa-se quando se igualizam a oferta e a procura, quando são iguais as quantidades procuradas e oferecidas. Donde o *princípio da igualdade* da oferta e da procura. Fixado o preço, a procura e a oferta são iguais. Os excedentes de oferta e de procura anteriores à fixação do preço retiram-se do mercado.

O *princípio do custo* determina um limite mínimo para o preço; e situa esse limite ao nível do custo de produção dos bens transaccionados.

Este princípio, porém, suscita algumas dúvidas. É fácil de compreender que o vendedor resista particularmente a uma descida do

preço abaixo do nível do custo de produção, porque, vendendo abaixo desse nível, o vendedor não só não obtém qualquer lucro como não cobre as despesas realizadas. Não obstante, são relativamente numerosos os casos em que os vendedores se vêem forçados a vender abaixo do custo de produção. Assim acontece quando o vendedor receia uma depreciação dos bens que coloque o valor destes ainda abaixo dos preços que consegue obter, quando o vendedor receia que os preços desçam mais ainda, quando o vendedor tem necessidade urgente de obter um rendimento monetário, etc.

O *princípio do custo* domina efectivamente os mercados; mas apenas em períodos mais ou menos longos, durante os quais é difìcilmente admissível que o preço se mantenha abaixo do custo dos bens, pois, sendo assim, estes deixariam de se produzir, por falta de incentivo à produção.

Sendo os produtos oferecidos num mercado de origens muito diversas, e não obstante a sua homogeneidade, teremos de admitir que os seus custos sejam também diversos. E põe-se a questão de saber a qual dos custos tende a fixar-se o preço; se ao custo mais elevado, se ao custo mais baixo ou se ao custo médio. Já DAVID RICARDO solucionou esta questão, pelo menos relativamente aos produtos agrícolas, no sentido de que o preço tende a fixar-se ao custo de produção mais elevado.

Supondo que no mercado são oferecidas 100 unidades de um bem cujo custo é de 1, 100 unidades do mesmo bem cujo custo é de 2 e outras 100 unidades também do mesmo bem cujo custo é de 3, desde que haja procura para o total de 300 unidades, o preço fixar-se-á, em condições normais, ao nível de 3, isto é, ao custo de produção mais elevado. Porque se se fixasse a 2 os vendedores cujo custo é superior já não poderiam manter a sua oferta, salvas circunstâncias excepcionais.

i) *As «rendas» do vendedor e do comprador*

Do *princípio do custo* resulta um rendimento suplementar, uma «renda», para os produtores de custos mais baixos. Com efeito, só podendo haver um preço, no mesmo mercado e no mesmo momento,

de harmonia com o *princípio da unidade*, e fixando-se esse preço único ao nível de custo mais elevado, os vendedores cujos custos são mais reduzidos beneficiam da diferença entre o preço fixado e os seus custos, inferiores ao custo marginal. No exemplo atrás apontado, sendo o preço de 3, os vendedores cujo custo é de 1 beneficiarão de uma «renda» de 2 (3 — 1), e os vendedores cujo custo é de 2 beneficiarão ainda de uma «renda» de 1 (3 — 2). Apenas os vendedores marginais não receberão qualquer «renda», porque o seu custo iguala o preço.

Paralelamente, alguns economistas referem-se também a uma «renda» do comprador.

Sabemos que há compradores dispostos a aceitar um preço superior àquele que se fixa no mercado. Porque a necessidade dos bens é muito intensa ou porque é muito elevado o poder de compra. Ora esses compradores, que estavam dispostos a pagar um preço de 5 e de 4, quando conseguem comprar o bem por 3, também beneficiam de uma «renda», constituída pela diferença entre o preço que estavam dispostos a pagar e o preço pelo qual se realizam as transacções.

3. Mercados cujo regime não é de concorrência perfeita. Oferta e procura moleculares e monolíticas. Mercados viscosos e rígidos

O regime de concorrência perfeita foi definido através das ideias de *atomicidade* e de *fluidez*. Assim, quando uma dessas características desaparece o regime dos mercados não é de concorrência perfeita.

A característica de atomicidade deixa de verificar-se quando um, ou alguns, vendedores, ou compradores, se tornam suficientemente poderosos para, pelas variações da sua oferta ou da sua procura individuais, influírem na fixação do preço. Se se tratar de *alguns* compradores ou vendedores, a procura, ou a oferta, diz-se *molecular,* se se tratar de *um* comprador ou de *um* vendedor apenas, a procura ou a oferta diz-se *monolítica.*

A característica da fluidez deixa de verificar-se por falta de homogeneidade dos produtos transaccionados, por falta de liberdade, por

desconhecimento das condições do mercado, por falta de tempo, por rotina, por incapacidade de reagir racionalmente (1) em relação às condições do mercado. E sempre que o mercado não é fluido, diz-se que ele é *viscoso*. Num mercado viscoso ainda subsiste uma certa mobilidade de compradores e vendedores. Quando ela desaparece por completo, o mercado torna-se *rígido*.

Caracterizados os mercados pela maior ou menor liberdade e pelo maior ou menor esclarecimento dos sujeitos económicos, distinguiremos três tipos: mercados fluidos, viscosos e rígidos. Só nos primeiros o regime é de concorrência perfeita.

4. Os tipos de mercados de concorrência imperfeita

As condições de atomicidade e de fluidez podem respeitar apenas à oferta ou apenas à procura; e os graus de quebra de fluidez e de atomicidade também podem respeitar sòmente a compradores ou sòmente a vendedores. Consequentemente, diversas situações quanto à oferta e quanto à procura se combinam nos mercados, dessa combinação resultando o regime destes.

STACKELBERG oferece-nos, através de um dos seus quadros, as combinações possíveis da oferta e da procura e as definições dos respectivos mercados daí resultantes.

Assim, designando por monossituação a oferta ou a procura

---

(1) Na medida em que introduzimos na análise da formação dos preços a influência de móbeis não puramente racionais, já abandonámos, de algum modo, a condição de fluidez. No entanto, a viscosidade que resulta da permeabilidade dos sujeitos económicos a factores emocionais é uma *viscosidade natural*, à qual se opõe uma *viscosidade artificial*, criada por condicionamentos legais de mercados, pela acção da publicidade, etc.

monolítica; por oligossituação a oferta ou a procura molecular; e por polissituação a oferta ou a procura atomística, teremos:

Oferta

Procura	Monossituação	Oligossituação	Polissituação
Monossituação	*Monopólio bilateral*	*Monopsónio contrariado*	*Monopsónio*
Oligossituação	*Monopólio contrariado*	*Oligopólio contrariado*	*Oligopsónio*
Polissituação	*Monopólio*	*Oligopólio perfeito*	*Concorrência perfeita*

Com efeito, se uma monossituação da procura se conjuga com uma monossituação da oferta, daí resulta um *monopólio bilateral* (1), caracterizado por um só comprador se contrapor a um só vendedor. Tal mercado não é extremamente frequente, pelo menos em relação a bens fungíveis, mas depara-se-nos, por vezes, quando para um bem muito raro há um só produtor, e também apenas um sujeito económico está interessado na sua aquisição. Quando se trata de bens não fungíveis, o *monopólio bilateral* é relativamente frequente. Para determinada casa, para determinada pintura, para determinada peça de mobiliário, há um só vendedor; e acontece com frequência haver apenas também uma pessoa interessada na sua aquisição.

Se uma oligossituação da procura se combina com uma monossituação da oferta, forma-se um *monopólio contrariado*, mercado de um só vendedor mas diversos compradores. Por isso se diz que o monopólio é contrariado; porque se em vez de um grupo de compradores o vendedor deparasse com uma multiplicidade de compradores poderia mais fàcilmente, sem resistência, exercer a acção característica do

---

(1) Esta expressão não é inteiramente correcta, posto que monopólio significa situação de comprador único, mas está sendo persistentemente usada.

monopólio. Deparamos com um *monopólio contrariado* quando, por exemplo, a água proveniente de determinada fonte, com certas propriedades medicinais, é vendida pelo proprietário a diversas empresas, em número restrito.

Do encontro de uma polissituação da procura com uma monossituação da oferta resulta um *monopólio.* O vendedor único, situado em face de uma procura atomística, domina o mercado. É uma hipótese de verificação frequente, embora combatida, ao menos aparentemente, pelas legislações.

Quando uma monossituação da procura se conjuga com uma oligossituação da oferta, estamos em face de um *monopsónio contrariado.* Um só comprador acha-se em presença de um número restrito de vendedores. Por isso o monopsónio é contrariado. Porque ao comprador único se contrapõem alguns vendedores, em número limitado, que podem estabelecer entendimentos entre eles e, assim, contrariar o domínio do mercado pelo comprador. Poderá verificar-se um monopsónio contrariado quando, por exemplo, uma empresa adquira para a sua produção bens oferecidos por alguns vendedores. Será o caso do lúpulo, quando este bem é produzido por diversas entidades mas comprado por uma única empresa produtora de cerveja.

Se do lado da procura deparamos com uma oligossituação e do lado da oferta deparamos com uma oligossituação também, define-se o mercado como *oligopólio contrariado.* Sendo em número restrito os vendedores e os compradores, também se poderia designar este mercado pela expressão «oligopsónio contrariado». Mas como geralmente a posição dos vendedores é predominante, preferiu-se a designação de *oligopólio contrariado.* Trata-se de mercados cuja formação é relativamente frequente.

Da conjugação de uma polissituação da procura com uma oligossituação da oferta resulta um *oligopólio perfeito.* Um grupo de vendedores domina o mercado, onde encontra uma procura atomística. Também tais mercados são frequentes.

Contrapondo-se uma monossituação da procura e uma polissituação da oferta depara-se-nos um *monopsónio*, caracterizado por um só comprador, em face de uma multiplicidade de vendedores, dominar o mercado. Seria o caso, para aproveitarmos um exemplo anterior,

de se expandir a cultura do lúpulo, por forma a serem muito numerosos os vendedores, e o produto ser comprado por uma única empresa cervejeira.

Quando a uma oligossituação da procura se contrapõe uma polissituação da oferta, designa-se o mercado por oligopsónio. Estaríamos em presença de um tal mercado se, por exemplo, algumas empresas cervejeiras adquirissem lúpulo a uma multiplicidade de produtores.

Finalmente, se uma polissituação da procura defronta uma polissituação da oferta, o mercado é *atomístico*; e, consequentemente, de concorrência perfeita, se também for fluido.

Outro quadro de STACKELBERG diz respeito à fluidez, tendo em conta se as polissituações da procura e da oferta são ou não imperfeitas. Teremos então:

Polissituações imperfeitas Procura	Oferta ou procura	Polissituações imperfeitas Oferta
Monopólio imperfeito	*Monossituações*	*Monopsónio imperfeito*
Oligopólio imperfeito	*Oligossituações*	*Oligopsónio imperfeito*
Concorrência (imperfeita quanto à procura)	*Polissituações perfeitas*	*Concorrência (imperfeita quanto à oferta)*

O *monopólio imperfeito* resulta da falta de fluidez da procura; como o *oligopólio imperfeito.* O *monopsónio imperfeito* e o *oligopsónio imperfeito* resultam da falta de fluidez da oferta. A concorrência será imperfeita quando ou a procura ou a oferta revela falta de fluidez.

5. A formação dos preços num mercado de monopólio

A formação dos preços no mercado de monopólio (1) começou por ser estudada na base do pressuposto de um *monopólio puro*, isto é, de um mercado em que o vendedor único dispusesse, através do preço por ele fixado, da totalidade dos rendimentos dos compradores. Tal mercado não existe, pois — até agora pelo menos — só se têm constituído monopólios em relação a alguns bens transaccionados e não em relação a todos (2). Ora, sendo assim, mesmo os monopolistas sofrem os efeitos da concorrência dos produtores de outros bens, quanto aos quais não detêm qualquer monopólio (3).

---

(1) Distinguem-se quanto à sua origem duas espécies de monopólios: os de direito e os de facto. Os de direito constituem-se na base de uma disposição legal, ou por motivos de segurança, quando se julga inconveniente que a produção e a venda de certos artigos estejam disseminadas (ex.: monopólios de pólvora, de explosivos, de armas), ou por motivos financeiros, para assegurar ao Estado uma receita (ex.: monopólios do sal, do tabaco, dos fósforos). Os monopólios de facto constituem-se naturalmente, pela posse de um bem de qualidades únicas (ex.: fonte de água medicinal) ou pelo mecanismo dos mercados, através do afastamento de todos os concorrentes.

(2) O domínio dos mercados pelo Estado, já não na qualidade de fiscal mas na de produtor, poderá vir a tornar real o mercado de *monopólio puro*, desde que, numa economia de direcção central, se julgue vantajoso manter o mecanismo dos preços.

(3) A empresa que, por hipótese, detivesse o monopólio dos vinhos do Dão não deteria o monopólio de todos os vinhos maduros portugueses; menos ainda de todos os vinhos portugueses, de todas as bebidas nacionais, etc. Mas mesmo quem detivesse o monopólio das bebidas, à escala mundial, sofreria os efeitos da concorrência de outros bens; porquanto uma elevação dos preços de bebidas levaria a beber menos e a orientar maior percentagem dos rendimentos dos compradores para outros consumos. É curioso notar que, para a economia moderna, a partir dos trabalhos do professor norte-americano EDWARD CHAMBERLIN e da professora inglesa JOAN ROBINSON, o monopólio não se opõe à concorrência, como entendiam os clássicos. Há uma *concorrência monopolística*, e quase monopolística, que aproveita precisamente as imperfeições dos mercados. Se não fossem essas imperfeições, nem se entenderia a concorrência, orientada no sentido de criar elementos característicos do monopólio, designadamente pela quebra de homogeneidade dos bens que os concorrentes se esforçam por estabelecer.

O «monopolista isolado» — para empregar a expressão de CHAMBERLIN — dominando apenas a oferta de um bem, toma decisões respeitantes ao mesmo tempo ao preço e à quantidade oferecida, tendo em vista elevar o seu lucro. Mas não pode esquecer a elasticidade da procura. Se elevar o preço, alguns compradores se afastarão do mercado. Se o baixar, reduzirá os seus rendimentos possíveis.

Segundo COURNOT, que no século passado analisou o mercado de monopólio, os níveis óptimos de produção e de preço correspondem à igualdade da receita marginal e do custo marginal.

Mas a receita para o monopolista não é necessàriamente aumentada pelo acréscimo de oferta, como acontece para o vendedor num mercado de concorrência perfeita. Neste mercado, o vendedor pode aumentar a sua oferta individual e, assim, aumentar a sua receita; porque, por definição, as variações da oferta individual num mercado de concorrência perfeita não alteram as condições gerais, designadamente quanto ao preço. Num monopólio, porém, quando o vendedor aumenta a oferta provoca uma redução do preço, não apenas em relação às unidades vendidas suplementarmente mas em relação a todas as unidades vendidas, de harmonia com o princípio da unidade.

Suponhamos que o monopolista possa vender mil unidades de um bem ao preço de 200 escudos; mas que, para vender mais 100 unidades, lhe seja necessário baixar o preço para 190 escudos. Em tal hipótese a venda de mais 100 unidades não lhe renderá 19 000 escudos mas apenas 9000 escudos (200 × 1000 — 190 × 1100), pelo que o monopolista poderá ter interesse em não vender tanto, porque o *custo marginal* das 100 unidades suplementares talvez seja superior à *receita marginal* de 9000 escudos.

Importará sublinhar que o monopolista, embora com um domínio do mercado que o vendedor em mercados de concorrência perfeita não tem, está longe, contudo, de poder fixar o preço livremente; o monopolista acha-se limitado pela elasticidade da procura, ainda que imperfeita, e pelo custo de produção. De tal modo que, segundo LERNER, o *poder de monopólio* revela-se através do índice seguinte:

$$M = \frac{P - C}{P},$$

em que M representa o poder de monopólio, P o preço e C o custo marginal.

Daqui se conclui no sentido de que quando os custos de produção são decrescentes, o monopolista tem interesse em aumentar a oferta e baixar o preço; mas, quando os custos de produção são crescentes, terá vantagem em restringir a oferta e aumentar o preço.

Se incluirmos no plano do monopolista alguns factores alheios aos quadros do próprio mercado de monopólio constituído, deparamos com muitas outras limitações em relação à faculdade de fixar o preço e a oferta. Designadamente as respeitantes ao receio de entrada no mercado de concorrentes que viessem destruir a situação do monopolista.

Os monopólios permitem, nalguns casos, discriminações de preços. O preço deixa de ser unitário. É o caso do fornecimento da electricidade a preços diversos, conforme se trata de utilização doméstica ou industrial, de consumidores de mais elevado ou mais baixo escalão. É o caso também de vendas para o estrangeiro a preços mais reduzidos que os das vendas nos mercados internos, etc. Estas discriminações de preços assentam no reconhecimento de diversas elasticidades da procura. Sendo tais elasticidades diferentes, o monopolista procura fixar preços mais elevados para os compradores cuja elasticidade de procura é mais reduzida.

6. As teorias do oligopólio

Depois de referidos os termos fundamentais da formação dos preços nos casos extremos de concorrência perfeita e de monopólio, parecem oportunas também algumas referências às teorias do oligopólio.

A primeira teoria do oligopólio parece ter sido a formulada por Cournot, no começo do século XIX (1), através da sua análise de um

---

(1) Vd. Augustin Cournot, *Les recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, 1838.

duopólio simétrico, em que a capacidade dos dois únicos vendedores é semelhante e a conduta de cada um deles dependente da do outro.

BOWLEY analisou os problemas do duopólio na base de reacções diversas dos dois vendedores; o *duopólio simétrico de domínio* de BOWLEY é caracterizado por ambos os vendedores, também de capacidade económica semelhante, lutarem, cada um por seu lado, para obter o domínio do mercado (1).

STACKELBERG estudou uma hipótese diversa, de *duopólio assimétrico*, no qual um dos vendedores é dominante mas permitindo ao outro um certo volume de vendas, nas condições por aquele fixadas e com que este se conforma, gravitando, como «satélite», em torno do vendedor dominante.

O duopólio constitui a hipótese mais simples de oligopólio. E tem-se entendido que as situações de oligopólio se reconduzem, afinal, à de duopólio, quando não se aproximam já da concorrência atomística. Assim, cada um dos oligopolistas procurará, conforme as possibilidades, ou uma posição de vendedor dominante ou uma posição de vendedor «satélite». Uns fixarão a sua oferta em função das ofertas de todos os outros concorrentes; outros fixarão a sua oferta em função das ofertas de alguns dos concorrentes; outros ainda procurarão influenciar a oferta de todos ou de alguns dos concorrentes, etc.

Como procurou demonstrar FELLNER (2), os oligopolistas tendem a quebrar o círculo vicioso da sua interdependência conjuntural através de um acordo ou quase-acordo, expresso ou tácito, susceptível de elevar os lucros conjuntos das diversas empresas. Sendo assim, o oligopólio, como já o sustentaram STACKELBERG e outros, apresenta-se instável. Ou por acordo entre todos os oligopolistas, ou por domínio de um deles, ou por diferenciação dos bens produzidos susceptível de pôr em causa a homogeneidade do mercado, tende-se para um quase--monopólio.

Em qualquer caso, apesar dessa instabilidade, podemos fàcilmente conceber oligopólios, aliás de existência real. Admitir-se-á, contudo, a dúvida quanto à possibilidade de elaborar uma teoria pura

---

(1) Vd. A. L. BOWLEY, *Mathematical Groundwork of Economics*, Oxford, 1924.

(2) Vd. W. FELLNER, *Competition among the few*, 1949.

do oligopólio, baseada num pressuposto de racionalidade dos vendedores. Tanto assim que as teorias do oligopólio até agora formuladas abrangem múltiplos casos possíveis, caracterizados por reacções pessoais, extremamente variáveis, dos oligopolistas, afastando-se muito da impessoalidade das teorias respeitantes à formação dos preços em mercados de concorrência perfeita e de monopólio.

Será admissível que venha a construir-se uma teoria pura do oligopólio, através do símile já estabelecido, por vezes, com a estratégia militar circunscrita à rigidez de um enquadramento lógico, em conformidade com o esquema de CLAUSEWITZ, ou através do desenvolvimento da análise da estratégia dos jogos aplicada à Economia.

7. Os preços agrícolas

As teorias dos preços têm sido elaboradas quase sempre, senão sempre, pelos economistas, tendo em vista os mercados de produtos industriais. Ora, embora os esquemas assim traçados se apliquem, em larga medida, a todos e quaisquer mercados, cumpre frequentemente, em relação a alguns deles, apontar especialidades. Designadamente quanto aos mercados de produtos agrícolas.

Na análise da formação dos preços destes produtos, a primeira dificuldade respeita ao conhecimento de qual seja o seu custo de produção. Ao contrário do que acontece no sector da indústria, as quantidades de artigos agrícolas produzidos dependem, em larga medida, de factores naturais que os homens não dominam. Salva a hipótese de catástrofe de largas proporções e generalizada, é sempre possível, com maior ou menor dificuldade, produzir a quantidade desejada, procurada, de automóveis, de frigoríficos, de calçado, etc. Mas nem sempre é possível produzir a quantidade desejada, procurada, de trigo, de fruta, de vinho, etc. Porque essas produções dependem não apenas do trabalho e do capital mas também, e até sobretudo, dos factores naturais, de condições atmosféricas e biológicas.

A dificuldade de cálculo do custo de produção dos artigos agrícolas não resulta apenas da natureza dessa mesma produção; mas também de factores institucionais. O empresário agrícola não revela, geral-

mente, as reacções próprias do empresário comercial e industrial das estruturas capitalistas; tem atitudes mais características do consumidor do que do vendedor; não dispõe de contabilidade organizada; não determina o peso do autoconsumo relativamente à produção global; está quase sempre impossibilitado de realizar uma repartição das despesas imputáveis aos diversos bens produzidos. Consequentemente, o produtor agrícola, começando por desconhecer com rigor os custos de produção, não encontra também muitas vezes neles uma limitação às variações de preços.

Em dependência das irregularidades naturais da produção, a oferta dos produtos agrícolas é também irregular e discontínua, em parte em razão destes produtos serem muitas vezes fàcilmente depreciáveis.

Quanto à procura de produtos agrícolas, com excepção de alguns artigos de luxo, como determinados frutos e outros, a sua elasticidade é mínina. As variações de preços não afectam muito acentuadamente a procura da generalidade dos produtos agrícolas, dado que se trata de bens de «primeira necessidade», de difícil restrição de consumo.

A instabilidade dos preços agrícolas reflecte-se na chamada «lei de King», do nome do inglês GREGORY KING que, no século XVIII, fez variar os preços do trigo na razão inversa do volume das colheitas.

Dois aspectos já referidos têm contribuído para que sejam antigas e frequentes as intervenções dos poderes públicos em matéria de fixação dos preços agrícolas. A sua instabilidade e a relativa imprescindibilidade dos bens respectivos para sustentação das populações. A estes aspectos importará acrescentar outro ainda. Os movimentos políticos dos últimos duzentos anos têm-se processado por forma a conferir posições predominantes primeiramente às classes dos comerciantes e dos industriais, que vieram substituir os proprietários rurais na direcção das sociedades, e, posteriormente, aos operários dos centros industriais. Este fenómeno explica também que as intervenções dos poderes públicos na correcção dos preços agrícolas se tenham exercido sobretudo em termos de bloquear esses preços, em benefício dos operários, dos industriais, e dos comerciantes. Para mais, os proprietários e os camponeses, elementos prejudicados por esse bloqueamento, são providos de reduzida capacidade de negociação, tanto no plano económico como no plano político; e, disseminados, não dominando nem pode-

rosos grupos produtores nem grandes organizações sindicais, as suas reacções são menos receadas pelos governos do que as de outros sectores sociais. Consequentemente, a fim de evitar, em defesa dos consumidores, a subida de preços dos artigos alimentares de origem agrícola, bloqueiam-se os produtos agrícolas, não permitindo sequer que acompanhem a elevação do nível geral de preços. E chega a esquecer-se que, frequentemente, o peso das transformações industriais e dos circuitos comerciais nos preços dos artigos alimentares é bem mais elevado do que os preços dos respectivos produtos agrícolas de base.

8. A intervenção estadual na formação dos preços

a) *A liberdade dos mercados e o «justo preço»*

Segundo os condicionalismos das épocas e as concepções da vida social nelas dominantes, ora tem predominado um princípio de liberdade dos mercados ora um outro baseado na ideia de que o «justo preço» objectivo se deve sobrepor às flutuações da oferta e da procura. Em obediência ao primeiro princípio, tanto o Estado como os corpos intermédios limitarão as suas intervenções quanto aos preços à exigência de observância dos contratos celebrados; mas a aceitação da ideia de um «justo preço» objectivo já permite ao Estado e aos corpos intermédios uma intervenção nos mercados no sentido de limitar a oferta, a procura e os preços.

O direito romano, de inspiração voluntarista, começou por aceitar o princípio da liberdade dos mercados. O justo preço seria o preço livremente acordado; e nem haveria outra medida para ajuizar do valor dos bens *(res tanti valet quantit vendi potest)*. Contudo, sob o imperador Diocleciano, já foi permitida a rescisão da venda de imóveis quando o preço estipulado fosse inferior a metade do valor dos bens; e, pelo menos no Baixo Império, a ideia de «justo preço» penetrou nas instituições jurídicas romanas, como, aliás, já havia penetrado na filosofia grega, conforme revelam claramente alguns textos de PLATÃO e de ARISTÓTELES.

Ao princípio romanista da necessária equivalência do preço e do valor dos bens opõe-se o princípio canonista contido na fórmula de SÃO TOMÁS de AQUINO *res valet quod valet secundum se.*

O «justo preço» acabou por ser entendido pelos canonistas como resultante da *communis estimatio*, do juízo comum sobre o valor dos bens; não no sentido de juízo da generalidade das pessoas mas no de juízo formulado pelas pessoas avisadas, livres e competentes, sobre o valor normal dos bens.

Admitido um «justo preço» objectivo, que pode ser superior ou inferior àquele que se forma no mercado, parece justificado o poder do príncipe, dos poderes públicos, de intervir no sentido de aproximar o preço convencionado do «preço justo». Tal a conclusão, no plano da política económica, da doutrina medieval, que o mercantilismo, neste como noutros pontos, não rejeitou.

Com os fisiocratas e as escolas liberais, porém, regressou-se à coincidência entre preço livre e preço justo; ou renunciou-se à determinação deste, entendendo-se que o preço livre é, se não o mais justo, o mais conveniente à convivência social e ao desenvolvimento do género humano. Foi a partir do último quartel do século XIX, sob influência das doutrinas contra-revolucionárias e do pensamento socialista, que uma intervenção dos poderes públicos nos mercados voltou a ser, ao menos, admitida pela teoria económica. E foi, sobretudo, a partir da Primeira Grande Guerra e da crise de 1929-30 que tal intervenção se tornou corrente e mais ou menos pacìficamente aceite.

b) *Tipos de intervenção estadual nos mercados*

A intervenção estadual nos mercados pode exercer-se através dos preços, através da oferta e através da procura.

A intervenção através do tabelamento dos preços é a mais radical. Ao preço livremente fixado entre vendedores e compradores substitui-se um preço estabelecido pela lei ou por agentes administrativos do Estado ou por entidades às quais o Estado confere poderes para

tal estabelecimento. Umas vezes é imposto um preço mínimo [1], quando o Estado receia que o mecanismo dos mercados leve a uma depreciação excessiva dos artigos; outras vezes é imposto um preço máximo, quando, pelo contrário, o Estado receia que os artigos sejam sobrevalorizados através do livre jogo da oferta e da procura. Estes casos são, aliás, muito mais frequentes que os de fixação de preços mínimos, porquanto o estabelecimento autoritário de preços máximos visa geralmente a defesa dos interesses dos consumidores, ao menos a curto prazo. A própria Convenção revolucionária francesa, em 1793, contra os princípios doutrinários proclamados mas por força das pressões populares exercidas, foi forçada a fixar preços máximos para os cereais. Estes preços máximos respeitam, geralmente, a artigos de consumo corrente (pão, carne, óleos, açúcar, etc.).

Algumas vezes, a intervenção estadual no plano dos preços mostra-se mais discreta. Os preços são arbitrados pelo Estado dentro da margem de indeterminação em que a oferta se cruza com a procura; ou o Estado limita-se a esclarecer os compradores, ou os vendedores, ou uns e outros, sobre as condições do mercado.

Frequentemente a intervenção estadual nos mercados é exercida directamente através da oferta e através da procura, e só indirectamente actua sobre os preços. Assim acontece quando, por exemplo, em face de uma crise de sobreprodução, o Estado procede à armazenagem [2] dos artigos em excesso, evitando que, por uma oferta muito elevada, os bens se depreciem; quando o Estado estimula a oferta em certos mercados, concedendo, por exemplo, prémios à exportação, etc. Também o Estado intervém na oferta, ainda que indirectamente, ao fazer variar as taxas de redesconto, ao conceder subvenções a determinadas

---

(1) Tem sido frequente o estabelecimento de preços mínimos, por exemplo, para o trigo e para o leite, precisamente por se recear que produções acidentalmente elevadas façam baixar em termos acentuados os preços e acabem por determinar o abandono da produção por parte dos produtores marginais; de onde acabaria por resultar, no futuro, grande escassez dos artigos e grande elevação dos preços respectivos.

(2) Em casos extremos, em vez de armazenagem dos excedentes produzidos já se tem assistido à sua destruição pelo Estado. Foi o caso do café brasileiro, em 1933. Foi o caso também do algodão norte-americano, na mesma época.

actividades, ao reduzir ou aumentar a pressão fiscal relativamente a alguns sectores, ao dificultar ou facilitar a emigração ou a imigração.

Sobre a procura o Estado actua directamente impondo o racionamento dos bens — medida muito utilizada em tempo de guerra —, determinando a mistura obrigatória de produtos (azeite e outros óleos, por exemplo), etc.; e indirectamente, redistribuindo rendimentos entre classes sociais, sobretudo através dos impostos, e orientando os consumos, por meio de uma política de educação dos consumidores, realizável na actualidade com relativa facilidade utilizando instrumentos de orientação tais como a imprensa, a rádio, a televisão e outros.

c) *Legitimidade e eficácia da intervenção estadual nos mercados*

Tem sido muitas vezes suscitado o problema da legitimidade da intervenção estadual nos mercados; mas é duvidoso que ele possa ser oportunamente discutido no plano económico. A intervenção do Estado nos mercados é legítima ou não o é conforme os fins que o próprio Estado prossiga, conforme os pressupostos em que a sua estrutura assente. Poderá quando muito entender-se que essa intervenção, nalguns casos, não se ajusta aos princípios doutrinários defendidos pelo Estado ou conduz a situações híbridas, ou facilita soluções económico-sociais diversas, e até opostas, às defendidas ostensivamente através das leis fundamentais ou dos programas de governo. Já se tem, por exemplo, sustentado que através da intervenção estadual nos mercados as democracias modernas se orientam para o totalitarismo. E talvez quanto a tais aspectos, que, no entanto, não caberá aqui desenvolver, se possam suscitar, ao nível da política económica, questões do maior interesse, respeitantes à adopção pelos governos de medidas aparentemente neutrais e impostas por imperativos de ordem técnica que se mostram incompatíveis com os fins proclamados por uma sociedade, através dos seus órgãos de governo ou dos seus eleitorados. Mas certamente de maior relevo para o economista é o problema da eficácia da intervenção estadual nos mercados.

Os socialistas duvidam da eficácia dessa intervenção nos quadros das estruturas chamadas capitalistas; como duvidam da eficácia do

planeamento nesses mesmos quadros. E os neoliberais duvidam igualmente de tal eficácia.

O Estado — segundo afirmou TAINE (1) — é mau industrial, mau agricultor, mau comerciante, mau distribuidor do trabalho e dos recursos, filantropo sem discernimento, director incompetente das artes, da ciência, do ensino e dos cultos. A sua acção é lenta, inadequada, rotineira, dispendiosa, de fraco rendimento. Ora, aceitando tais juízos relativamente ao Estado, compreende-se um acentuado retraimento quanto aos efeitos da sua intervenção nos mercados. Além disso, tal intervenção, contrariando o entendimento espontâneo entre vendedores e compradores, provoca naturalmente a reacção destes, que tentam resistir através do funcionamento de mercados clandestinos, designados por *mercados negros*, *mercados paralelos*, *circuitos ilegais*, em que se fixam preços muito mais aberrantes do que num mercado normal, pela falta de informação e pelo risco, resultantes uma e outro da clandestinidade. A fim de vencer a resistência de compradores e vendedores, o Estado que enveredou pela intervenção nos mercados tem de usar de violências susceptíveis de dar lugar a regimes de opressão.

Além de tais inconvenientes de ordem prática, a intervenção estadual nos mercados é, segundo alguns pensadores, como, por exemplo, VON MISES, inadmissível do ponto de vista económico. Para VON MISES, importaria optar entre a economia de mercado e a planificação integral; além delas não haveria qualquer organização racional possível. Mas mais ainda. Porque as leis económicas não podem ser desconhecidas, a intervenção estadual nos mercados acabaria por ser vencida, pela força de mecanismos naturais; aquela intervenção seria inadequada, ineficaz, mas, não obstante, prejudicial, pelas perturbações entretanto lançadas na vida económica, através da falsa convicção de que esta admite intervenções contrárias aos referidos mecanismos naturais.

Nesta tese neoliberal contêm-se elementos valiosos para ajuizar dos vícios das políticas económicas intervencionistas das últimas dezenas de anos, não deixando de impressionar o observador atento o argu-

---

(1) Vd. HENRI TAINE, *Le régime moderne*, p. 181.

mento respeitante à falta de fundamentos lógicos do hibridismo intervencionista. Contudo, não deixará de reconhecer-se o exagero dessa tese, a qual parece ignorar que a vontade dominante nos mercados modernos onde não se exerce intervenção estadual é a de alguns grupos económicos monopolistas ou quase-monopolistas cujos interesses não são mais respeitáveis que os do Estado e cuja acção não oferece melhores garantias, do ponto de vista do equilíbrio económico e social. É certo que o Estado não se mostra preparado para actuar no plano económico; e parece até duvidoso que uma preparação adequada do Estado a esse plano seja desejável, ao menos partindo de princípios de liberdade e livre iniciativa. Mas também não se afigura aconselhável, à face do condicionalismo social e técnico da actualidade, o regresso a uma orientação individual dos mercados, que já não são atomísticos e onde, portanto, tal orientação individual se traduziria no predomínio de alguns, que nem sempre, aliás, a intervenção estadual tem sabido evitar.

Em tais condicões, e reconhecendo que a junção do poder político e do poder económico apresenta numerosos inconvenientes do ponto de vista da defesa das liberdades, pareceria oportuno fazer apelo aos corpos intermédios que melhor estruturados se mostrassem para o exercício de poderes económicos, num plano de independência tanto do Estado como de grupos de pressão representando interesses particulares.

9. Os preços na economia soviética

Contrapondo-se frequentemente as economias socialistas, planificadas, ou de direcção central, às economias de mercado, suscitar-se-á a dúvida quanto a saber se nessas economias socialistas não haverá mercados, não se fixarão preços.

Numa teoria pura do socialismo o preço não tem papel a desempenhar. Os bens são produzidos segundo o plano dos dirigentes e a produção é distribuída pelos indivíduos segundo as suas necessidades, determinadas por aqueles dirigentes, ou segundo os serviços prestados e reconhecidos. Em obediência a este esquema se tem já pretendido substituir a moeda por títulos de trabalho ou por senhas de raciona-

mento, correspondentes às necessidades individuais objectivamente determinadas.

No entanto, na U. R. S. S., como nos outros países socialistas, a moeda continua a ser instrumento geral de troca e os mercados subsistem, muito embora os preços tenham natureza diversa daquela que lhes é atribuída em economias baseadas num princípio de livre iniciativa.

Os mercados na economia soviética não constituem instrumentos de ligação entre a produção e o consumo; nem exprimem as opções dos consumidores nem orientam os produtores acerca da evolução da procura. Os preços soviéticos constituem, sobretudo, um instrumento de orientação da procura.

Na U. R. S. S. o nível geral dos preços por grosso dos bens de produção e de consumo de maior relevo é fixado pelo governo central; os governos das repúblicas fixam os preços por grosso dos outros artigos. Estes preços por grosso são calculados na base do somatório do custo de produção planificado, previsto (1), das empresas produtoras e do rendimento líquido, também planificado, das mesmas empresas. Este rendimento líquido, acrescendo ao custo de produção, apresenta-se-nos como um lucro das empresas, embora distinguindo-se do lucro em economias não planificadas pela diversidade do destino. Na U. R. S. S. tal rendimento líquido das empresas destina-se a financiar investimentos e a remunerar os trabalhadores através de benefícios que se apresentam como suplementos do salário.

Estes preços, estabelecidos pela autoridade central, apresentam sobretudo o interesse de permitirem ajuizar da eficiência das empresas na base da respectiva rentabilidade.

Também o nível geral dos preços de retalho é fixado ou pelo governo central, em relação aos bens de maior relevo, ou pelos governos das repúblicas. Num caso como noutro tendo em vista as contas normais de receitas e despesas da população. O preço de retalho abrange o preço por grosso, o imposto sobre o volume de transacções, as des-

---

(1) Este custo de produção planificado, calculado *ex ante*, afasta-se muito, por vezes, do custo real das empresas; até porque o custo é variável para cada uma delas e o custo planificado é um custo normal, baseado na experiência do passado.

pesas de distribuição do artigo e o rendimento líquido planificado da empresa vendedora.

É quanto aos produtos agrícolas que o sistema de preços soviético se mostra mais complexo. Uma parte variável da produção agrícola é vendida pelos «Kolkhoses» ao Estado; a parte restante é vendida livremente, a preços superiores àqueles pelos quais o Estado acaba por vender aos consumidores a parte adquirida. Contudo, mesmo no mercado livre, os «Kolkhoses» sofrem a concorrência das empresas estaduais que vendem também produtos agrícolas. Ainda depois da reforma da política de preços agrícolas de Khruchtchev, o Estado continua a ser o comprador de grande parte da produção agrícola, o que lhe permite dominar os preços respectivos, embora mantendo, em tal sector, um mercado livre.

Ainda que com características próprias, os precos subsistem na U. R. S. S. como instrumento de orientação dos consumidores; e também, nalguma medida, como instrumento de orientação dos planificadores. Com efeito, podendo os consumidores dirigir os seus rendimentos preferentemente para a compra de um ou de outro bem dos que lhe são oferecidos, embora as preferências dos consumidores já estejam muito limitadas pela própria fixação prévia de preços, a afluência da procura constituirá um avisador a ter em conta pelos órgãos de planificação. Pelo menos sempre que não haja razões políticas para manter o nível de produção de um artigo mesmo contra as tendências da procura.

BIBLIOGRAFIA

Ricardo Bachi — *Principii di Scienza Economica* — Milão, 1947.

Raymond Barre — *Économie Politique* — Paris, 8.ª ed., 1969.

Louis Baudin — *La Monnaie et la Formation des Prix* — Paris, 2.ª ed., 1947.

Charles Bettelheim — *L'Économie Soviétique* — Paris, 1950.

C. Bresciani-Turroni — *Corso di Economia Politica* — Milão, 1951.

E. Chamberlin — *The Theory of Monopolistic Competition* — Cambridge, 1938.

M. Friedman — *Price Theory* — Chicago, 1962.

Henri Guitton — *Le Mécanisme des Prix*, in «Traité d'Économie Politique» de Louis Baudin, 3.ª ed. — Paris, 1960.

J. Hicks — *Value and Capital* — Oxford, 2.ª ed., 1950.

Alex Jacquemin e Henry Tulkens — *Fondements d'Économie Politique* — Bruxelas, 1970.

Henri Laufenburger — *Le Commerce et l'Organisation des Marchés* — Paris, 1938.
L'Intervention de l'État en Matière Économique — Paris, 1939.

João Pinto da Costa Leite (Lumbrales) — *Economia Política*, Vol. II, 2.ª ed. — Coimbra, 1969.
Os Preços na Agricultura — Lisboa, 1965.

Richard G. Lipsey — *An Introduction to Positive Economics* — Londres, 1963.

Jean Marchal — *Le Mécanisme des Prix* — Paris, 2.ª ed., 1948.
Cours d'Économie Politique — Paris, 2.ª ed., 1956.

Pedro Soares Martínez — *Manual de Direito Corporativo* — Lisboa, 3.ª ed., 1971.

Francisco Pereira de Moura — *Lições de Economia* — Lisboa, 3.ª ed., 1970.

António Horta Osório — *A Mathematica na Economia Pura — A Troca* — Lisboa, 1911.

François Perroux — *L'Économie du XXème Siècle* — Paris, 3.ª ed., 1968.

Gaëtan Pirou — *La Valeur et les Prix* — Paris, 1948.

José Joaquim Teixeira Ribeiro — *Teoria Económica dos Monopólios* — Coimbra, 1934.

Joan Robinson — *The Economics of Imperfect Competition* — Londres, 1933.
Exercises in Economic Analysis — Londres, 1960.
Economic Heresies — Londres, 1971.

Paul A. Samuelson — *Foundation of Economics* — Cambridge, Mass., 1953.

Joseph Schumpeter — *History of Economic Analysis* — Nova Iorque, 1954.

Harry Schwartz — *Russia's Soviet Economy* — Londres, 1950.

A. Siaens — *Compléments d'Économie Politique* — Lovaina, 1972

Heinrich von Stackelberg — *Princípios de Teoria Economica* (trad. esp.), Madrid, 2.ª ed., 1954.

George J. Stigler — *The Theory of Price* — Nova Iorque, 1949.

R. Triffin — *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory* — Cambridge, 1956.

António Jorge da Motta Veiga — *A Economia Corporativa e o Problema dos Preços* — Lisboa, 1941.

Pierre Vigreux — *Les Marchés,* in «Traité d'Économie Politique» de Louis Baudin, 3.ª ed. — Paris, 1960.

Francesco Vito — *Economia Politica* — Milão, 15.ª ed., 1961.

Léon Walras — *Éléments d'Économie Politique*, 2.ª ed. — Paris, 1926.

CAPÍTULO IX

CRÉDITO

1. *Noção de crédito*
2. *Operações a pronto, a termo e a crédito*
3. *Crédito ao consumo e crédito à produção*
4. *Crédito a curto e a longo prazo. Mercados monetário e financeiro*
5. *Crédito privado e crédito público*
6. *Crédito pessoal e crédito real*
7. *Os efeitos do crédito e a sua expansão*
8. *A circulação do crédito: títulos de crédito nominativos, à ordem e ao portador; cartas de crédito*
   a) *Títulos de crédito*
   b) *Títulos de crédito nominativos*
   c) *Títulos de crédito à ordem*
   d) *Títulos de crédito ao portador*
   e) *Cartas de crédito*

9. *Os bancos e as operações bancárias*
   a) *Os bancos e a sua função*
   b) *Operações bancárias passivas*
      α - *Depósitos à ordem, a prazo e com pré-aviso*
      β - *Colocação de títulos*
      γ - *Emissão de moeda-papel*
      δ - *Outras operações bancárias passivas*

1. Noção de crédito

Ao crédito corresponde, como se sabe, uma instituição jurídica, um complexo de normas jurídicas entre si conexas, disciplinadoras de matérias estreitamente relacionadas — a instituição dos «direitos de crédito», também designada por «direito das obrigações». Ora essa instituição jurídica, como, aliás, outras, assenta numa instituição económica, num conjunto de princípios económicos respeitantes a determinados fenómenos característicos. É a estes fenómenos e àqueles princípios que vamos agora referir-nos.

Uma primeira aproximação do conceito de crédito é-nos dada pela ideia de troca de um bem presente por um bem futuro, de troca em que as duas prestações não são simultâneas. Esta troca em que uma das prestações é diferida no tempo dá lugar, sobretudo para segurança dos interesses daquele que já prestou e ainda não recebeu — credor — a múltiplos princípios e preceitos, precisamente pela razão de que, conforme entendimento comum, entre dois bens com as mesmas características um dos quais é imediatamente utilizável e outro só o é passado certo período de tempo, há um acréscimo de valor do primeiro em relação ao segundo.

Segundo a etimologia *(credere)*, tem-se com alguma frequência tentado ligar a noção de crédito à ideia de confiança. E é certo que

muitas vezes o crédito assenta na confiança que o devedor merece ao credor, em razão da qual este realiza um empréstimo àquele. Mas a figura do empréstimo não esgota o âmbito do crédito, embora nele se inclua. Há situações de crédito cuja origem não é voluntária; e em relação a essas, pelo menos, o crédito não assenta na confiança. Tal acontece, por exemplo, com as situações de crédito emergentes de responsabilidade civil delitual. A vítima de um acidente de viação, por exemplo, pode não depositar qualquer confiança no responsável pelo acidente que lhe deve uma indemnização e do qual é credor.

2. Operações a pronto, a termo e a crédito

A noção de crédito pressupõe uma troca. Mas as trocas podem realizar-se a pronto, a termo ou a crédito.

Constituem operações a pronto, ou de contado, aquelas em que as duas prestações são simultâneas em relação ao facto de que emergem os deveres de prestar. Esta simultaneidade não é apreciada em termos rigorosos; e, assim, consideram-se operações realizadas a pronto aquelas em que as prestações seguem a muito curto prazo o contrato celebrado.

São operações a termo aquelas em que a prestação e a contraprestação se realizam ambas simultâneamente mas em momento posterior relativamente àquele em que se produz o facto do qual resultam as obrigações. Nestas operações a termo prevê-se uma troca futura de bens; mas essa troca é simultânea, de tal modo que a possibilidade de utilização dos dois bens trocados se verifica no mesmo momento.

Nas operações a crédito, uma das prestações precede cronològicamente a outra. Será o caso de se trocar um cavalo, entregue imediatamente, por cinco pipas de vinho da próxima colheita, que deverão ser entregues no mês de Novembro seguinte. Será também o caso da venda de um cavalo, entregue imediatamente, pelo preço de 20 mil escudos, que só será pago passados três meses.

O carácter oneroso é da essência das operações de crédito. Tratando-se de actos gratuitos, como seria o caso de, no nosso exemplo, o cavalo em vez de objecto de venda constituir objecto de doação, achamo-nos fora do âmbito do crédito.

Também é da essência das operações a crédito o elemento tempo, inseparável da contraposição de um bem presente a um bem futuro. Alguns economistas incluem igualmente entre os elementos essenciais das operações de crédito a voluntariedade, aspecto ligado à confiança que o devedor merece ao credor; mas, embora a voluntariedade deva considerar-se um elemento natural do crédito, não parece respeitar à sua essência, posto conhecerem-se situações, aliás frequentes, cuja origem não é voluntária e que dão lugar a prestações diferidas no tempo. Assim acontece, nomeadamente, com os *empréstimos públicos* forçados; mesmo que se negue a sua natureza de empréstimos, entendendo de preferência que se trata de *impostos reembolsáveis*, a obrigatoriedade do reembolso situa-nos em face de uma prestação diferida no tempo e de todo o mecanismo próprio das operações de crédito.

3. Crédito ao consumo e crédito à produção

Os bens imediatamente obtidos através das operações a crédito tanto podem destinar-se ao consumo como à produção.

Através do crédito ao consumo fornecem-se bens presentes, imediatamente utilizáveis, ou moeda com a qual eles se podem obter, a pessoas que vão consumi-los; e que só mais tarde, em momento posterior, pagarão, em dinheiro ou em espécies, o valor correspondente àqueles bens imediatamente recebidos. Se a prestação imediata é realizada em mercadorias, a natureza destas permite saber se se trata de crédito ao consumo. A entrega, por empréstimo, de cereais panificados, por exemplo, já nos indica que o crédito se destina ao consumo. Quando a prestação imediata é realizada em moeda, será, sobretudo, a qualidade do devedor, o conhecimento da sua profissão, das suas necessidades, etc., que nos permitem estabelecer presunções quanto ao destino do crédito. Assim, se o devedor não for empresário, nem agricultor, nem industrial, nem comerciante, é de presumir que o crédito se destina ao consumo.

O crédito à produção orienta-se para os investimentos. Os empresários que não dispõem de capitais suficientes para os planos de pro-

dução estabelecidos recorrem ao crédito, dispondo-se a reembolsar os credores depois de venderem os bens produzidos.

Enquanto o crédito ao consumo tem sido, muitas vezes, julgado com severidade, sobretudo até ao segundo quartel deste século [1], por se entender que facilita o crescimento de despesas não reprodutíveis e incomportáveis pelas receitas dos particulares, o crédito à produção tem sido considerado inseparável do desenvolvimento económico, desde que este exige o apelo a capitais avultados.

Com efeito, a industrialização dos últimos séculos tornou difícil aos grandes empresários, por muito elevados que sejam os seus capitais próprios, realizar os planos de produção estabelecidos sem recorrer a capitais alheios, que podem ser-lhes fornecidos, através do crédito, por numerosas pessoas com disponibilidades, resultantes das suas poupanças, mas sem capacidade de, por si próprias, desenvolverem um processo produtivo . Já CALVINO se apercebeu da importância crescente que o crédito iria assumir, ao publicar, em 1545, *De usuris responsum*, em que afirma a legitimidade dos empréstimos e da sua remuneração. Até aí, com algumas excepções, os tratadistas condenavam o juro; e, através dele, acabavam, no plano prático, por condenar o crédito, pois este não se desenvolveria fàcilmente sem remuneração aos empréstimos. Tal condenação do juro parece basear-se na circunstância de o crédito, antes do século XVI, se destinar, quase exclusivamente, ao consumo. E entendia-se não só que o crédito ao consumo não deveria ser facilitado mas também que, quando concedido, a posição do devedor, pessoa necessitada, mereceria protecção. Donde a condenação do juro.

---

(1) Esta atitude relativamente ao crédito ao consumo modificou-se pelo convencimento de que os acréscimos do consumo constituem incentivos à produção; de tal modo que aumentando os consumos se está, indirectamente, fazendo aumentar os níveis de produção. Embora não possa negar-se esta função estimulante do consumo, importa ter presente, no entanto, que ela não actua muito frequentemente. Nem pode actuar, por exemplo, quando os acréscimos de consumo se orientam para bens importados nem quando, pelo excesso de produção de bens de consumo, se mantêm níveis insuficientes de fabrico de bens de produção.

4. Crédito a curto e longo prazo. Mercados monetário e financeiro

O período de tempo que separa a prestação da contraprestação nas operações a crédito nuns casos é mais longo e noutros menos longo. As variações de tal período permitem-nos distinguir o crédito a curto prazo do crédito a longo prazo. O respectivo critério de destrinça está longe de ser rígido e não assenta exclusivamente em dados cronológicos mas também em elementos respeitantes ao destino normal das concessões de crédito.

Em regra, o crédito a curto prazo, quando orientado para a produção, visa a constituição, ou o reforço, dos *fundos de maneio* das empresas, das suas disponibilidades de tesouraria; logo que tenha realizado cobranças respeitantes a fornecimentos realizados, o empresário poderá reembolsar os seus credores. O crédito a longo prazo destina-se a fazer face a *despesas de primeiro estabelecimento*, de instalação da empresa, as quais só passado um período mais ou menos longo o empresário poderá pagar, pela acumulação de rendimentos de exercícios anuais sucessivos.

Se um empresário contrai um empréstimo para montar uma fábrica, as despesas visadas por esse empréstimo são de primeiro estabelecimento; e só passado um período relativamente largo o empresário estará em condições de realizar o respectivo reembolso. Mas se o mesmo empresário contrair um empréstimo para reforçar o seu fundo de maneio, com que conta para as suas transacções correntes, para adquirir matérias-primas, para pagar salários, etc., é de prever que possa reembolsá-lo a curto prazo, passados alguns meses.

Com base na ideia de que os capitais fixos, aptos a ser utilizados em sucessivos processos produtivos, são de amortização mais ou menos lenta e os capitais circulantes, aptos a um só processo produtivo, deverão ser pagos pelos rendimentos desse mesmo processo produtivo único, já se tem entendido, talvez com algum exagero, que o crédito a curto prazo se destina à aquisição de capitais circulantes e o crédito a longo prazo à aquisição de capitais fixos.

De harmonia com as práticas comerciais e bancárias, o crédito a curto prazo não excede os períodos de noventa ou cento e oitenta

dias [1]; por serem esses os prazos mais correntes de vencimento de letras passadas pelos fornecimentos dos produtores e armazenistas aos retalhistas. Geralmente, depois de decorrido um período de noventa dias, os comerciantes já escoaram as mercadorias recebidas e estão em condições de pagar as letras que sobre eles foram sacadas por ocasião dos respectivos fornecimentos. Nota-se, no entanto, ùltimamente, uma certa tendência para estender a noção de crédito a curto prazo até ao período de um ano; e essa tendência influiu no legislador português que considera o curto prazo até doze meses (Decreto-Lei n.º 199/70, artigo 1.º). A imprecisão da destrinça entre o crédito a curto prazo e a longo prazo tem levado muitas vezes a considerar um *crédito a médio prazo;* para a legislação portuguesa o médio prazo situa-se entre os doze meses e os sete anos (Decreto-Lei n.º 199/70, artigo 1.º).

Ao crédito a curto prazo corresponde um mercado, o *mercado monetário,* assim designado porque nas actuais estruturas económicas o crédito é quase sempre concedido em espécies monetárias; e, consequentemente, as condições de concessão do crédito a curto prazo são fixadas num mercado onde, afinal, se determina o preço do dinheiro, o valor pelo qual a moeda há-de ser fornecida imediatamente contra a promessa de futura devolução a curto prazo. No mercado monetário se fixa o *juro* ao qual os bancos emprestam sobre letras a noventa dias — a *taxa de desconto;* no mercado monetário se fixa o juro que os bancos hão-de pagar aos seus depositantes, também a curto prazo.

Ao crédito a longo prazo corresponde outro mercado, o *mercado financeiro,* no qual se fixam os juros dos empréstimos hipotecários, os juros das obrigações, títulos representativos de empréstimos emitidos por empresas, etc.

Como bem se compreende, o juro do mercado financeiro tende a ser mais elevado do que o juro do mercado monetário. Porque, tratando-se de um reembolso mais ou menos longínquo, os riscos e incertezas para os credores são de maior relevo, designadamente quanto às

---

(1) Em 1971, foram descontados na Metrópole 14 milhões de efeitos comerciais (letras, livranças, extractos de factura e *warrants)*, no valor de 242 milhões de contos; mas só 3,5 milhões, no valor de 31 milhões de contos, a prazos de vencimento superiores a 180 dias.

hipóteses de desvalorização da moeda, de insolvência dos devedores, etc. Assim, enquanto as letras a noventa dias têm sido descontadas ùltimamente, no nosso país, a taxas de juro dominantes de 5,5% e 6%, nos empréstimos hipotecários a taxa de juro dominante é a de 8% — aliás limite máximo legal. As taxas de juro das obrigações — dada a confiança que as empresas emitentes inspiram — têm oscilado entre 5% e 7%.

5. Crédito privado e crédito público

Numa destrinça muito simples, o crédito diz-se privado quando o devedor é um particular; e público quando o devedor é uma entidade pública. Mas as características próprias do crédito público, instituição situada nos quadros das finanças estaduais, aconselha a restringir mais ainda o seu âmbito. Em muitos casos, o Estado ou outra entidade pública apresenta-se como devedor sem que essa situação se coloque no plano de *crédito público*. Assim acontece quando o Estado, por exemplo, deve importâncias aos seus funcionários, aos seus fornecedores, etc., isto é, quando os débitos têm a sua origem em operações de ordem administrativa e não em operações de ordem financeira. A noção de *crédito público* só se desenha quando a falta de coincidência no tempo de uma prestação já recebida por uma entidade pública e de uma contraprestação que ela deverá realizar encontra a sua origem em operações financeiras. E estas operações financeiras respeitantes ao *crédito público* destinam-se a uma antecipação de receitas do Estado e outras entidades públicas.

6. Crédito pessoal e crédito real

Umas vezes o crédito é concedido apenas em atenção à confiança que o devedor merece, em atenção às suas qualidades pessoais. Diz-se então que o crédito é pessoal. Assim acontece quando é descontada uma letra. O conhecimento por parte do banco dos hábitos de pontual

pagamento dos intervenientes cambiários permite esse desconto. Note-se, no entanto, que o crédito pessoal não é alheio a juízos acerca do património do devedor, concedendo-se tal crédito com maior ou menor facilidade tendo em conta também o volume do património do devedor; mas este património considera-se globalmente, não ficando algum dos seus elementos especialmente ligado à garantia do pagamento.

No *crédito real*, pelo contrário, um ou diversos elementos do património do devedor constituem garantia real do pagamento. Esta garantia pode respeitar a bens móveis dados em penhor ou a bens imóveis sobre os quais fique a recair uma *hipoteca*.

Para se ter uma ideia do relevo do crédito hipotecário na actualidade bastará referir que, em 1971, na Metrópole, garantiam empréstimos hipotecários no valor de 9900 mil contos 7400 prédios rústicos; e garantiam empréstimos hipotecários no valor de 18 milhões de contos 13 000 prédios urbanos.

7. Os efeitos do crédito e a sua expansão

Também quanto aos efeitos do crédito, como em relação a tantos outros problemas fundamentais, os economistas se têm mostrado muito divididos através dos tempos.

Ao iniciar-se este século, à tese do economista inglês MAC LEOD (1) opunha-se a do economista francês LEROY-BEAULIEU (2). Segundo MAC LEOD, o crédito constitui um factor de multiplicação de riqueza; para LEROY-BEAULIEU, o crédito, limitando-se a transferir de uma pessoa para outra a utilização de bens, não pode ter qualquer efeito de multiplicação. A doutrina mais recente aproxima-se da tese de MAC LEOD; mas não deixa, geralmente, de reconhecer os perigos de um entendimento para o qual o crédito, só por si, necessàriamente e automàticamente, determinasse qualquer aumento de riqueza. É evidente que o rendimento do país não aumenta pelo facto de cada um de nós emprestar o seu capital em vez de o utilizar directamente. E nem será de fácil

---

(1) *The Theory of Credit*, 1889.

(2) *Traité Théorique et Pratique d'Économie Politique*, 2.ª ed., III, p. 350 e segs.

demonstração que a riqueza nacional aumenta porque há mais imóveis hipotecados ou mais objectos entregues aos penhoristas em garantia de empréstimos.

Se, através do crédito, os capitais são utilizados por pessoas de capacidades e possibilidades de empreendimento iguais às dos credores, não se vê qualquer razão para que o crédito se mostre reprodutivo. Mas já o será quando os credores, incapazes de utilizar os capitais vantajosamente, os entreguem a devedores com melhores qualidades para essa utilização. Consequentemente, se o crédito se limita a restringir os consumos dos credores para alargar os *mesmos* consumos dos devedores, ou a transferir iguais processos produtivos antes orientados pelos credores para a direcção dos devedores, não é admissível a atribuição ao crédito de quaisquer efeitos de multiplicação de riqueza. Mas, na medida em que o crédito permite — e frequentes vezes isso acontece — que capitais pouco produtivos quando usados por uns passem a ser usados por outros, em melhores condições de produção, é possível atribuir ao crédito efeitos de criação de riqueza. Nos tempos modernos, o crédito permite, designadamente, a concentração em empreendimentos de capitais que, mantendo-se na posse dos credores, andariam dispersos, em termos de tal dispersão não tornar possível o desenvolvimento de processos produtivos de elevado interesse. Reconhecendo a sua extrema importância, convirá, no entanto, manter sempre presente que o crédito, baseado na expectativa de obter bens futuros pela utilização de bens presentes, se situa, por essência, na subordinação a condições mais ou menos aleatórias.

Em maior ou menor grau, a importância económica do crédito sempre foi compreendida. Investigações deste século revelam-nos que as operações de crédito eram já largamente praticadas pelos assírios. O Código de Hamurabi permitia os empréstimos, embora condenando a usura, havendo estabelecimentos de tipo bancário em Babilónia. Na Grécia, antigos escravos libertos, como Pasion e Phormion, orientaram com sucesso casas bancárias; enquanto outros banqueiros mais modestos, os *trapezistas* (1), geralmente estrangeiros, trocavam moedas,

(1) De *trapeza*, palavra grega que designava o balcão por detrás do qual se sentavam.

efectuavam cobranças, faziam pagamentos e recebiam depósitos, pelos quais se sabe que pagavam juros, sendo de presumir, por conseguinte, que também realizassem empréstimos remunerados. Também os grandes templos, de Atenas, de Delos, de Delfos, recebiam depósitos e emprestavam capitais mas, ao que parece, gratuitamente. O próprio DIÓGENES foi director de um banco na Ásia Menor, tendo-se exilado em Atenas sob a acusação de pôr em circulação moeda falsa.

A expansão de Roma atraiu à cidade os primeiros *argentarii*, que se julga terem sido escravos gregos libertos, os quais aí estabeleceram as suas *tabernae argentariae*. Também os *negotiatorii* e os publicanos, uns e outros de tão má reputação deixada à posteridade, realizavam operações de crédito, entre as quais se incluíam os pagamentos de avenças à República a troco das cobranças dos impostos.

A insegurança dos caminhos e a austeridade dos consumos restringiram sensìvelmente o comércio e o crédito durante a Idade Média, até aos séculos XI-XII. Mas, com a transformação das cidades de centros militares em centros produtores, o crédito retomou o seu lugar nos quadros sociais, embora com as limitações resultantes da condenação canonista do juro. Contudo, esta condenação apenas vinculava os cristãos, pelo que os judeus, baseados na proibição do Antigo Testamento de estabelecimento de juros apenas entre israelitas, e no Talmud de Babilónia, se dedicaram às operações de crédito. Em Portugal, em Espanha, em França, na Itália e na Inglaterra, o crédito foi quase exclusivamente confiado aos judeus, acarretando para eles as maiores riquezas em bens móveis mas também a má vontade de todas as classes sociais, a qual suscitou, naqueles países, violentas reacções contra a gente judaica (1), que, não obstante, manteve, através dos tempos, posição predominante no plano das operações de crédito (2).

Enquanto os judeus realizavam operações de crédito nos centros urbanos, quase exclusivamente, no campo eram os mosteiros, à seme-

---

(1) Reacções semelhantes se verificaram, aliás, em relação às famílias «lombardas», originárias do Norte da Itália, que em França, na Inglaterra e na Alemanha se dedicaram também às operações de crédito.

(2) Através da expansão do crédito nos séculos XIX e XX deparamos quase sempre com banqueiros de origem judaica, sobretudo na chamada «alta banca».

lhança do que já acontecera com os grandes templos gregos, que concediam empréstimos aos agricultores; mas sem estipulação de juros [1].

Na Itália, as ligações comerciais estabelecidas entre o Ocidente e o Oriente, sobretudo através de Veneza, desenvolveram as operações de câmbio, realizadas pelos *banchieri* que na via pública utilizavam os seus bancos como escaparates de moedas exóticas [2]. Estes banqueiros passaram a receber depósitos e a conceder empréstimos, tornaram-se importantes; de tal modo que no século XIII já nos aparece um grande estabelecimento bancário, em Siena, o Banco Buonsignori, e no século XIV outro, em Florença, o Banco Peruzzi [3]. Ambos faliram em condições espectaculares, contribuindo a suas falências para a má reputação dos banqueiros e para um certo retraimento relativamente ao crédito.

Não ficaria por aqui a história menos brilhante das instituições de crédito. Em França, no século XV, Jacques Coeur, já condenado por cunhar moeda falsa, foi conselheiro do Rei; e nessa qualidade reorganizou a amoedação e regulamentou as operações de câmbio, tendo-se tornado, ao mesmo tempo, grande comerciante, industrial, financeiro da Coroa e, finalmente, um dos grandes proprietários do país; até que, acusado de vários crimes, entre eles o de cunhagem de moeda falsa, e condenado, Jacques Coeur se exilou em Roma.

Através da evolução do crédito distingue-se o nome de duas famílias, ambas provenientes da indústria de tecelagem. Na Alemanha, a dos Fugger, banqueiros dos papas e dos imperadores desde o século XV até ao fim do século XVI; na Itália, a dos Medici, banqueiros do Papa,

---

(1) Algumas ordens religiosas, pelo menos a dos Templários, parece terem realizado operações de crédito de grande vulto, e cobrado juros pelos empréstimos concedidos. Foi a prosperidade material adquirida através daquelas operações e a quebra da disciplina e da austeridade, provàvelmente consequente, que levou à extinção da Ordem do Templo.

(2) Quando estes cambistas não satisfaziam os seus compromissos era de uso, ao menos em algumas cidades italianas, quebrarem-lhes os bancos, em sinal de aviltamento e de incapacidade para o exercício da profissão. Daí a expressão *bancarrota* (de «banco rotto») significar a falência de um banqueiro.

(3) Já se tem situado no século XII a fundação do Banco de Veneza, mas em termos duvidosos.

do Rei de Inglaterra, do Duque de Borgonha e do Imperador de Constantinopla, do século XIV ao século XV.

O capitalismo, instalado claramente desde o século XVII nos países de religião reformada, indiferente à condenação canonista do juro [1] como a todas as limitações de ordem ética que pudessem entravar o livre desenvolvimento dos fenómenos económicos, havia de impor a expansão do crédito. Foi no século XVII que se fundaram os três primeiros grandes bancos: de Amsterdão, de Estocolmo e de Inglaterra. Com o triunfo da doutrina liberal, primeiramente, e, depois, com as recentes concepções sobre a moeda e o juro, o crédito ganhou maior expansão ainda.

8. A circulação do crédito: títulos de crédito nominativos, à ordem e ao portador; cartas de crédito

a) *Títulos de crédito*

As situações de crédito exigem normalmente que os direitos emergentes sejam documentados, titulados, embora não se trate de uma característica essencial de tais situações. E, num sentido amplo, pode entender-se por títulos de crédito todos e quaisquer documentos dos quais constem situações de crédito constituídas. Num sentido restrito, porém, a expressão «títulos de crédito» circunscreve-se a determinados instrumentos destinados a facilitar a circulação do crédito, isto é, a substituição de um credor por outro.

Facilitando a respectiva circulação, tais títulos têm contribuído muito para o desenvolvimento do crédito. Com efeito, torna-se menos difícil encontrar quem esteja disposto a assumir posições de credor

---

[1] Também os países católicos acabaram por ser arrastados pela corrente capitalista; e a própria Igreja, a partir do século XVIII, embora continuando a condenar o juro, admitiu que, em alguns casos, a restituição do empréstimo excedesse o montante do capital mutuado (Vd. do autor — *Manual de Direito Corporativo*, p. 193 e segs.).

desde que essas posições sejam fàcilmente transmissíveis, podendo os credores, através da sua transmissão, obter antes dos vencimentos as importâncias em dívida. Assim, todo o desenvolvimento económico da nossa época se acha largamente dependente da circulação de títulos de crédito, sem os quais a vida económica contemporânea seria bem diversa.

Temos, porém, de distinguir diversos tipos de títulos de crédito, conforme a maior ou menor dificuldade de transmissão: nominativos, à ordem e ao portador.

b) *Títulos de crédito nominativos*

São títulos nominativos aqueles que indicam o nome do respectivo credor e cuja transmissão exige, não obstante a relativa facilidade de transmissão dos títulos de crédito, que se proceda a um registo. Porque tais títulos nominativos são emitidos em nome dos credores, a sua transmissão tem de ser registada, indicando-se nesse registo que o crédito foi transmitido.

É o que acontece frequentemente com as *acções* e as *obrigações*, embora estes títulos também possam ser emitidos ao portador.

Quando as acções — títulos representativos do capital de uma sociedade anónima ou de uma sociedade em comandita por acções — são emitidas nos nomes dos subscritores, tanto dos próprios títulos como dos livros de registo da sociedade constam esses nomes. Portanto, a transmissão daquelas acções, nominativas, tem de ser registada, tanto nos títulos como nos livros de registo. Do mesmo modo, quando as obrigações — títulos representativos de empréstimos emitidos por diversas entidades — são nominativas, a sua transmissão tem de ser registada também.

c) *Títulos de crédito à ordem*

Os títulos de crédito à ordem são transmissíveis por *endosso*, isto é, por ordem de pagamento dada pelo beneficiário e constante do verso do título, donde a designação de endosso, derivada da língua francesa *(en dos)*. Embora destes títulos conste o nome do credor

originário, ou beneficiário, não estão registados em qualquer livro de registos; e, assim, opera-se a sua transmissão pela referida ordem de pagamento (1).

São títulos de crédito à ordem, entre outros de menor relevo, a livrança, a letra, o *warrant*, o extracto de factura e o conhecimento de embarque. Também o cheque é muitas vezes emitido como título à ordem; mas outras vezes é emitido ao portador.

A livrança é um título que contém uma promessa de pagamento ao credor *ou à sua ordem* (2); esta última indicação distingue-a de outras declarações de dívida, não cambiárias, e permite que a livrança circule nos mesmos termos que as letras de câmbio. Basta ao beneficiário, pessoa a quem se dirige a promessa de pagamento, endossar (3) a livrança para que o crédito se transmita. E o novo beneficiário, pessoa a favor de quem o título foi endossado, poderá transmiti-lo também, por novo endosso. Se à data do vencimento o devedor, que emitiu a livrança, não efectuar o pagamento ao último beneficiário, ou tomador, que lha apresente para o efeito, esse beneficiário poderá reclamar o pagamento dos vários endossantes. Esta responsabilidade dos endossantes facilita muito a circulação do crédito, permitindo que se aceite assumir a posição de credor sem conhecer o devedor respectivo, pelo conhecimento que se tem doutros obrigados cambiários, ao menos do último endossante de que o título foi recebido. Quanto mais vezes o título tiver sido transmitido maiores são as garantias de pagamento, pois mais elevado é o número de responsáveis.

Não difere fundamentalmente o mecanismo da letra de câmbio, que se distingue da livrança por, em vez de conter uma promessa de pagamento, consistir numa ordem de pagamento. Pela letra, o *sacador*, que a emite, dirige uma ordem de pagamento ao *sacado*, a seu favor

---

(1) O *endosso em branco*, sem indicação do endossado, do beneficiário, permite que estes títulos circulem, por vezes, por mera tradição, como títulos ao portador.

(2) É a seguinte a fórmula da livrança: «A ... de ... de ... *pagarei* por esta minha única via a —, ou à sua ordem, a quantia de ...».

(3) A fórmula do endosso limita-se à expressão «pague-se à ordem de ...», seguida da assinatura do endossante.

ou a favor de um terceiro beneficiário ou *tomador* (1). E, assim, através do saque de uma letra é possível realizar uma compensação de débitos. Um comerciante, *A*, devendo 10 contos a *C* mas sendo credor de *D* também pela importância de 10 contos, saca sobre *B* uma letra à ordem de *C*. O beneficiário pode endossar a letra e assim transmitir o crédito cambiário a um novo beneficiário, que, por sua vez, poderá endossar a letra, ficando todos os endossantes responsáveis pelo pagamento.

A ordem de pagamento dirigida pelo sacador ao sacado é geralmente aceita por este, através do acto cambiário do *aceite*, que consiste na aposição da sua assinatura no anverso do título, muitas vezes precedida da palavra «aceite» ou «aceito».

Quando o credor receia que o seu interesse não fique suficientemente acautelado na base das assinaturas do sacador, do sacado-aceitante e dos diversos endossantes, exige que às responsabilidades destes acresça a de um avalista. O acto cambiário de *aval* traduz-se na fórmula «por aval» seguida da assinatura do avalista.

Por falta de pagamento na data do vencimento, a letra ou a livrança pode ser protestada, consistindo o protesto por falta de pagamento (também há protesto por falta de aceite) num acto notarial comprovativo daquela falta de pagamento. O *protesto*, além de preparatório da acção judicial para haver a importância devida, tem papel de relevo a desempenhar na vida comercial, pelos efeitos desfavoráveis para um comerciante do facto de «ter sido protestado». Tal facto, anotado por agências de informação comercial e pelos serviços de informação dos bancos, afecta frequentemente, durante períodos muito longos, o crédito de um comerciante «protestado» por falta de pagamento de uma letra ou de uma livrança.

As letras, mais usadas que as livranças, facilitam extraordinàriamente a vida comercial. Com efeito, o armazenista que recebe mercadorias do produtor e o retalhista que recebe mercadorias do armazenista precisaria de dispor de um fundo de maneio muito elevado para pagar, em numerário, essas mercadorias na data do fornecimento. Em vez de as pagar nessa data, geralmente aceita uma letra, correspon-

---

(1) A fórmula mais corrente da letra de câmbio é a seguinte: «Pagará V. S.ª por esta única via de letra, a mim ou à minha ordem, a ... de ... de ... a quantia de ...».

dente ao respectivo valor e vencível dali a três meses, quando o armazenista ou o retalhista espera já ter vendido as mercadorias recebidas. E, entretanto, o tomador da letra pode negociá-la antes do vencimento, utilizando-a como meio de pagamento de outros bens e serviços, ou recebendo numerário pela sua transmissão, através do endosso.

A circulação das letras, de grande importância mesmo relativamente às transacções entre comerciantes de uma mesma praça, tem-na ainda maior em relação a operações que põem em contacto comerciantes de praças diversas, por evitar as despesas de transporte de numerário.

Suponhamos que *A*, comerciante de Lisboa, deve a *B*, comerciante de Londres, a importância de 1000 contos; mas *C*, comerciante de Londres, deve a *D*, comerciante de Lisboa, a mesma importância. Em vez de *A* enviar a *B*, para Londres, a importância de 1000 contos e *C* enviar a *D*, para Lisboa, numerário do mesmo montante, *B* saca uma letra de 1000 contos sobre *A* a favor de *D;* e *D* saca uma letra de 1000 contos sobre *C* a favor de *B*. Nas datas dos vencimentos, *A* pagará a *D*, em Lisboa, e *C* pagará a *B*, em Londres, realizando-se os pagamentos sem transporte de numerário, de praça para praça.

Há centenas de comerciantes de Lisboa que mantêm relações com centenas de comerciantes de Londres. Os créditos de uns e outros são liquidados por letras, em *compensação*. Se os comerciantes de Londres, em conjunto, deverem a comerciantes de Lisboa 1 000 000 de contos e os comerciantes de Lisboa deverem a comerciantes de Londres 1 100000, apenas 100 000 contos terão de ser enviados de Lisboa para Londres (1), ou lançados a crédito e débito em contas-correntes entre as duas praças.

Dado este particular interesse da letra em relação a operações entre praças diversas e respeitantes, geralmente, a moedas diversas

---

(1) Na realidade, nem este envio poderá ser necessário. Com efeito, como os comerciantes de Lisboa e de Londres têm também relações noutr s praças, é de admitir que os comerciantes de Lisboa tenham um saldo positivo de 100 000 contos em Paris e que, nesta mesma praça, os comerciantes de Londres tenham um saldo negativo. Em tal hipótese, os 100 000 contos seriam ainda liquidados por compensação.

também [1], a letra apareceu ligada a tais operações [2]; donde a designação de *letra de câmbio*. Mas muito ràpidamente também se reconheceram as vantagens da letra nas operações realizadas entre comerciantes de uma mesma praça. Em Portugal, onde essas vantagens já só em época avançada se impuseram ao legislador, o assento da Real Junta de Comércio de 1789, confirmado pelo alvará de 16 de Janeiro de 1793, distinguiu as *letras de terra* das *letras de câmbio*, entendendo por letras de terra aquelas em que o sacador e o sacado eram da mesma praça. Mas, sendo o mesmo o regime, a designação de «letra de terra» acabou por cair em desuso e a de «letra de câmbio» a tornar-se genérica, abrangendo as duas espécies.

Também constitui título de crédito à ordem, endossável, o *warrant*, garantido por mercadorias depositadas em *regime de armazém geral*, designadamente nos armazéns das alfândegas. Os depositários das mercadorias entregam aos depositantes um título de propriedade e um *warrant*, que pode circular como título de garantia de empréstimos, porquanto as mercadorias *warrantadas*, depositadas em *regime de armazéns gerais*, só são levantadas contra entrega dos dois documentos. Assim, quem realizar um empréstimo ao depositante das mercadorias garantido por endosso do respectivo *warrant* sabe que o devedor não tem possibilidade de retirar as mercadorias dos armazéns gerais sem apresentação do *warrant* e do título de propriedade; pelo que o crédito fica garantido através da posse do *warrant* endossado a favor do credor. Reembolsado da importância do empréstimo, o credor endossará o *warrant* ao proprietário das mercadorias ou a um terceiro;

---

(1) No exemplo dado, para simplificação, considerámos calculados em escudos tanto os créditos de Lisboa sobre Londres como os créditos de Londres sobre Lisboa; mas, na realidade, como os preços das mercadorias provenientes de Londres seriam normalmente fixados em libras, as operações referidas haviam de pressupor uma conversão cambial.

(2) Ao que parece na Itália, pela ligação comercial estabelecida por algumas cidades italianas entre o Ocidente e o Oriente, pelo afluxo a Roma de dádivas provenientes de todo o mundo cristão, pelo desenvolvimento das universidades italianas, muito frequentadas por estudantes estrangeiros, sobretudo Bolonha, pela importância política e diplomática da cidade de Roma, que atraía muitos estrangeiros, e ainda pela dependência de alguns territórios italianos da coroa de Espanha.

e, reunidos o *warrant* e o título de propriedade, as mercadorias poderão ser retiradas dos armazéns gerais (1). Em termos semelhantes aos *warrants* têm circulado como títulos à ordem, endossáveis, os *conhecimentos de carga*, comprovativos de que um navio recebeu determinado carregamento.

A relutância de alguns comerciantes em aceitarem letras levou à circulação como títulos de crédito à ordem dos *extractos de factura*, expedidos pelos vendedores e aceites pelos compradores que os devolvem aos primeiros. Os *extractos de factura* circulam como letras, sendo também descontáveis (2).

Também o *cheque* pode ser emitido como título à ordem, endossável, embora muitas vezes o seja ao portador. O *cheque*, submetido, em larga medida, às mesmas normas que disciplinam a circulação das livranças e das letras, distingue-se destas por ser sacado sobre um estabelecimento bancário, por ser pagável à vista, imediatamente, e por pressupor uma provisão, isto é, um depósito suficiente, ou uma abertura de crédito suficiente, do sacador junto da entidade sacada (3). O cheque constitui, normalmente, conforme foi referido, o instrumento através do qual se movimenta a moeda escritural, os saldos dos depósitos à ordem. Quando *atravessado* por duas barras paralelas, que o seu sacador pode traçar, o cheque só é pagável a um banco; o seu beneficiário terá de remetê-lo a um estabelecimento bancário para que o credite na sua conta. Assim, evitando o pagamento da importância do cheque em numerário a um particular, reduzem-se consideràvelmente os riscos de apropriação ilegal e desenvolvem-se os pagamentos por compensação entre contas bancárias. Se o *cheque atravessado*, ou

---

(1) Já têm sido postos a circular, nalguns países, *warrants* garantidos por bens não depositados mas que se mantêm na posse dos seus proprietários; tal circulação tem, porém, dado lugar a abusos compreensíveis.

(2) O regime jurídico do *extracto de factura* foi definido, na legislação portuguesa, pelo Decreto-Lei n.º 19 490, de 21 de Março de 1931.

(3) Este pressuposto de *provisão* verifica-se, de algum modo, na letra, posto que o mecanismo desta pressupõe um crédito do sacador em relação ao sacado; mas, no entanto, circulam por vezes letras sem base num crédito do sacador sobre o sacado. São as chamadas *letras de favor*, destinadas à obtenção de créditos, na falsa pressuposição de um fornecimento do sacador ao sacado.

barrado, contiver, entre as barras paralelas, a indicação de um estabelecimento de crédito determinado, que o sacador também pode fazer, só a esse estabelecimento o cheque é pagável. Os cheques podem ser *certificados* ou *confirmados* pelo banco sobre o qual são emitidos que, assim, garante a sua provisão, o que facilita o recebimento do cheque em pagamento. É o caso dos *travellers checks*. A essa confirmação tem-se atribuído o relevo jurídico de um aval prestado pelo banco.

d) *Títulos de crédito ao portador*

Além do cheque, que, conforme foi referido, frequentemente é sacado ao portador, destacam-se como títulos ao portador as notas de banco.

Segundo a própria designação, os títulos de crédito ao portador transmitem-se por mera tradição, pela entrega, sem que esta seja acompanhada de qualquer formalidade. Será credor na relação representada por um título de crédito ao portador aquele que o possua, excluída sempre a hipótese de detenção ilegítima.

De tal modo, sacado ao portador um cheque por *A* sobre o banco *X*, esse cheque poderá ser entregue por *A* a *B*, por *B* a *C*, por *C* a *D*, etc.; o banco *X* pagará o cheque ao último portador que lho apresente para pagamento. O mesmo acontece com as notas de banco, que circulam de mão em mão, sem qualquer formalidade .E também outros títulos, como, por exemplo, acções e obrigações, são, muitas vezes, emitidos ao portador.

Estes títulos ao portador oferecem a vantagem da extrema facilidade de circulação; apresentam, no entanto, o inconveniente da relativa facilidade também da sua apropriação ilegítima. Não contendo o título ao portador qualquer elemento de identificação do legítimo possuidor, torna-se difícil, muitas vezes, demonstrar que é detido indevidamente por quem em relação a ele não tem quaisquer direitos.

e) *Cartas de crédito*

A evolução recente das operações de crédito tem levado à utilização de instrumentos, genèricamente designados por *cartas de crédito*

ou cartões de crédito, quanto aos quais poderá pôr-se a questão de saber se se trata de títulos de crédito. A solução parece dever ser negativa, porquanto o título de crédito documenta um determinado crédito, ao qual se atribui um certo valor, enquanto as chamadas *cartas de crédito* não documentam qualquer relação de crédito. Essas cartas destinam-se a *acreditar* uma pessoa, facilitando o recebimento de cheques por ela sacados ou permitindo-lhe realizar despesas a crédito, até determinado limite, junto de estabelecimentos onde não é conhecida, nomeadamente em países estrangeiros. A carta de crédito destinada à garantia de cheques, emitida por bancos, tem contribuído para a difusão dos pagamentos por cheque; mas também poderá acabar por dificultar o recebimento de cheques, não acompanhados de cartas de crédito destinadas a garanti-los. Quanto às cartas de crédito destinadas a aquisições a crédito em meios nos quais os compradores não são conhecidos, oferecem a vantagem aos compradores e aos vendedores de tornarem possível um maior volume de transacções; mas, facilitando as compras a pessoas atraídas pela possibilidade de realizar aquisições por simples aposição das assinaturas em facturas que só mais tarde serão liquidadas, junto da entidade que emitiu as cartas de crédito, contribuem também para gastos excessivos. Tanto mais que essas cartas de crédito são aceites geralmente por estabelecimentos de luxo, os quais com maior facilidade têm aderido aos sistemas de cartas de crédito lançados por algumas empresas, sobretudo no sector dos empreendimentos turísticos.

9. Os bancos e as operações bancárias

a) *Os bancos e a sua função*

Já foi referida a ligação dos bancos ao crédito; ligação de tal modo estreita que o aparecimento de bancos numa sociedade é tida como índice da expansão do crédito. E com razão, posto que os bancos se nos apresentam como os mais complexos agentes de crédito.

Efectivamente, os bancos atraem capitais improdutivos, menos produtivos, ou que como tais se presumem; e orientam-nos para ini-

ciativas susceptíveis de extraírem desses capitais melhores rendimentos. Tal desvio dos capitais das fontes onde se criam para outros destinos pode, evidentemente, operar-se sem intervenção dos bancos. Quando um reformado, um proprietário de prédios urbanos, um médico, empresta o seu aforro, não necessário aos seus empreendimentos, a um pequeno comerciante, a um artesão, a um agricultor, que dele carece para pagar salários, para comprar matérias-primas, sementes, máquinas, também se estão desviando capitais improdutivos para iniciativas que se presume poderem extrair rendimentos deles. Mas os bancos oferecem a vantagem dos intermediários especializados, estabelecendo uma ligação económica entre credores e devedores que não se conhecem e substituindo-se a uns e a outros, assumindo em face dos primeiros a posição de devedores e em face dos segundos a posição de credores. Essa é, essencialmente, a função dos bancos.

Através das suas *operações passivas*, os bancos recolhem capitais e constituem-se devedores de quem lhos fornece; através das suas *operações activas*, os bancos fornecem, por sua vez, os capitais recebidos (1) e constituem-se credores daqueles a quem os confiam. Há operações bancárias acessórias, secundárias, que difìcilmente se enquadram neste esquema; tais são as que consistem na prestação de serviços e das quais resultam créditos para o banco não porque tenha fornecido capitais mas sim por aquela prestação.

b) *Operações bancárias passivas*

α — *Depósitos à ordem, a prazo e com pré-aviso*

Os depósitos constituem a maior fonte de aquisição de fundos para os bancos, pois eles, com excepção dos bancos de negócios,

---

(1) Há quem distinga nas *operações activas* as de fornecimento de capitais e as de simples garantia, que não exigem desembolso da parte do banco, como, por exemplo, a prestação de um aval. Mas a destrinça pode tornar-se difícil, pois operações que se afiguram de fornecimento de capitais podem funcionar como operações de simples garantia. Assim acontece quando, por exemplo, o banco desconta uma letra e a redesconta logo a seguir. E uma operação de garantia pode originar desembolso de capital, quando o devedor que beneficie dessa garantia não pagar na data do vencimento.

dispõem geralmente de um capital reduzido em relação ao crédito que concedem (1).

Na base do conhecimento estatístico de que, de harmonia com a lei dos grandes números, só uma percentagem relativamente reduzida de depositantes retira os seus depósitos simultâneamente ou em datas muito aproximadas, os bancos utilizam, em operações activas, os fundos obtidos através dos depósitos (2).

Importa ter presente que os depósitos bancários não resultam na sua totalidade de entregas em numerário dos depositantes; parte deles são *derivados*, provindo de empréstimos concedidos pelos próprios bancos a clientes. Quando o banco concede um empréstimo geralmente credita a respectiva importância na conta do cliente, que, a maior parte das vezes, não a utiliza logo na totalidade; pelo que essa concessão se traduz em aumento do saldo da conta de depósito. Donde a afirmação, corrente nos meios de negócios ingleses, segundo a qual *loans make deposits*.

Sendo os *depósitos à ordem*, os depositantes podem levantá-los a todo o tempo, dispondo geralmente para isso de livros de cheques que sacam sobre o seu banco. Tratando-se de *depósitos a prazo* e com *pré-aviso*, os depositantes só podem levantá-los depois de decorrido o prazo estabelecido ou depois de avisarem o banco nesse sentido, com a antecedência prevista.

---

(1) Na Metrópole portuguesa, segundo os balanços de 31 de Dezembro de 1971, o capital e as reservas dos bancos comerciais, casas bancárias e instituições equiparadas somavam 10 660 mil contos; e, na mesma data, esses estabelecimentos tinham em carteira 88 milhões de contos de efeitos comerciais.

(2) Algumas ilusões perigosas se podem estabelecer nesta matéria, porquanto a *lei dos grandes números* se verifica na base do pressuposto de comportamentos individuais independentes e de valor igual ou aproximado. Se, pelo contrário, os comportamentos individuais forem dependentes de factores comuns, ou de valores relativos muito diversos, aquela lei não terá papel a desempenhar. Os bancos têm, assim, de ser particularmente cautelosos na utilização dos depósitos recebidos quando é relativamente reduzido o número de depositantes, quando entre eles se encontra elevada percentagem de pessoas situadas no mesmo sector (profissional, geográfico, etc.), quando alguns depósitos apenas atingem uma elevada percentagem em relação à totalidade, etc. Os pequenos depósitos são muito mais estáveis do que os grandes; e os depósitos de comerciantes menos estáveis do que os de particulares.

O juro pago pelo banco aos depositantes à ordem é reduzido [1], nulo ou até negativo, em praças onde afluem os capitais a curto prazo e em relação a depósitos de pequeno montante. Os depósitos a prazo e com pré-aviso, oferecendo aos bancos alguma margem de segurança, são melhor remunerados [2]; e daí que muitos depositantes se disponham a renunciar à liquidez dos seus aforros para obterem um juro mais elevado. Apesar disso, o montante dos depósitos à ordem é geralmente superior ao dos depósitos a prazo e com pré-aviso, porque a maior parte dos depositantes, receando a necessidade de terem de utilizar imediatamente as suas reservas, não renunciam à liquidez. Grande percentagem dos depósitos bancários é constituída por fundos de maneio que as empresas estão constantemente movimentando. Aqueles que pretendem colocar capitais com alguma estabilidade, a médio e a longo prazo, procuram geralmente outros destinos diversos dos depósitos bancários. Os capitais depositados nos bancos destinam-se a ser consumidos num futuro próximo, ou encontram-se sob expectativa de colocação mais remuneradora. No entanto, nos últimos anos, a percentagem dos depósitos a prazo e com pré-aviso, em relação à totalidade dos depósitos bancários, tem subido substancialmente. Em fins de 1971, na Metrópole portuguesa, os depósitos bancários à ordem ascendiam a 117 milhões de contos e os depósitos bancários a prazo e com pré-aviso atingiam os 91 milhões de contos.

β — *Colocação de títulos*

Nalguns países, os bancos, ou determinados tipos de bancos, podem emitir títulos negociáveis representativos de empréstimos, obrigações, como quaisquer outras empresas, a curto e médio prazo. É o caso dos «certificados de depósito», nos Estados Unidos, e dos «títulos de caixa», em França. Dessas emissões resultam, evidentemente, recolhas

---

(1) Em Portugal, últimamente, a taxa de juro destes depósitos mais frequentemente aplicada tem sido de 1%.

(2) Em Portugal, últimamente, as taxas de juro mais correntes destes depósitos têm variado entre 2,25% e 5,5%.

de fundos. Mas essas emissões de títulos próprios nem sequer apresentam características particulares que justifiquem a sua inclusão no quadro das operações bancárias. Em tais casos os bancos emitem obrigações como o fazem outras empresas não bancárias.

Já é característica, porém, a colocação de títulos alheios, emitidos por empresas diversas, que pedem ao banco para os subscrever ou para os transmitir. Estas emissões e colocações do capital e de empréstimos de empresas podem operar-se sem intervenção de bancos, por negociação directa entre essas empresas e capitalistas interessados, ou por oferta directa ao público; mas os bancos estão geralmente em condições de facilitar a colocação dos títulos representativos daqueles capitais e empréstimos, pelo conhecimento que têm das disponibilidades dos seus clientes e pela influência que muitas vezes podem exercer sobre estes no sentido de levá-los a aceitar a subscrição.

Assim, os bancos *tomam firme*, subscrevendo eles próprios, ou colocam entre os seus clientes, emissões de acções, representativas do capital de sociedades, emissões de obrigações, representativas de empréstimos de empresas, e títulos da dívida pública, representativos de empréstimos do Estado e outras entidades públicas.

Nestas operações, os bancos beneficiam de diferenças de preços de compra e de venda ou de comissões.

γ — *Emissão de moeda-papel*

A operação bancária passiva que consiste na emissão de moeda-papel começou por ser realizada por todos os bancos; e não se vê inconveniente em que o fosse enquanto a moeda-papel era representativa. Mas a emissão de papel fiduciário com curso legal já reclamou que a faculdade de emitir fosse reservada apenas a certos bancos, aos quais o Estado, por contratos, conferiu esse privilégio (1). A emissão

---

(1) O Banco de Inglaterra, fundado em 1694, só em 1844 obteve o exclusivo da emissão; até aí havia na Inglaterra 300 bancos que emitiam moeda-papel. Nos Estados Unidos, onde por longo período se viveu em regime de emissão privada de moeda-papel (pois o partido democrátido opôs-se, em 1811, em nome dos prin-

de moeda-papel tem como contrapartida, nos termos dos contratos celebrados entre os Estados e os bancos emissores, o fornecimento de fundos ao Tesouro estadual gratuitamente, até certos limites, a participação do Estado nos lucros dos bancos. etc. Pelo menos quando os bancos emissores têm a natureza de empresas privadas. Na actualidade, muitos dos bancos emissores têm a natureza de institutos públicos ou de empresas nacionalizadas (1).

δ — *Outras operações bancárias passivas*

Ainda se apontam outras operações bancárias passivas, se bem que menos características — a tal ponto que se poderá duvidar da sua natureza — e de menor relevo. Tais são, exemplificativamente, as *comissões por transferências*. Realizando transferências de divisas, os bancos recebem comissões por essas transferências. Também os bancos auferem receitas do seu serviço de cofres-fortes, por cuja utilização

---

cípios liberais, a que fosse prorrogado o privilégio da emissão vinte anos antes concedido ao Banco dos Estados Unidos), com um número extremamente elevado de bancos emissores, foi estabelecido, em 1913, o *Sistema de Reserva Federal*, na base de 12 bancos submetidos a um órgão central comum. O Banco de França, criado em 1800, começou por receber o privilégio de emitir moeda em Paris; só em 1848 lhe foi concedido o exclusivo da emissão em França. Na Alemanha mantiveram-se 5 bancos emissores até 1933; e na Itália 3 bancos emissores até 1927.

(1) O Banco de França foi nacionalizado em 1945 e o Banco de Inglaterra em 1946. Onde os bancos emissores não têm a natureza de institutos públicos ou de empresas nacionalizadas, trata-se muitas vezes de empresas de economia mista, em cujos capitais o Estado participa largamente (ex.: Banco Nacional da Bélgica, em que metade do capital pertence ao Estado desde 1948). Mantêm-se, no entanto, os bancos emissores como empresas privadas nos Estados Unidos, na Itália, em Espanha, na África do Sul, no Japão, em Portugal, etc.

Há muito se reconhecem vantagens e inconvenientes na dependência dos bancos emissores em relação aos governos. Napoleão, que bem revelou a sua sensibilidade para os problemas sociais através dos trabalhos de elaboração do Código Civil francês, também parece ter-se apercebido daqueles inconvenientes e vantagens, quando,ao discutir-se, em 1806, a alteração do regime do Banco de França, afirmou ao Conselho de Estado: «Je veux que la Banque soit assez dans la main du gouvernement et n'y soit pas trop»

os clientes pagam determinadas importâncias, dos serviços de administração de títulos de crédito, de administração de propriedades, de pagamento de impostos, de cobranças, etc.

c) *Operações bancárias activas a curto prazo*

α — *O desconto e o redesconto*

O desconto constitui a mais importante operação bancária activa, contrapondo-se, como tal, ao depósito. É a operação que consiste na entrega ao beneficiário de um título de crédito a curto prazo ainda não vencido da respectiva importância, *descontado* o juro correspondente ao tempo a decorrer até ao vencimento. Essa entrega realiza-se contra o endosso do título.

Suponhamos que uma letra de 100 contos se vence daqui a dois meses; mas suponhamos também que o seu tomador precisa de realizar o capital imediatamente, não podendo aguardar a data do vencimento. Esse tomador dirige-se a um banco manifestando o desejo de receber imediatamente o montante da letra, para o que estará disposto a endossá-la a favor do banco. Se tal proposta interessar ao banco, o que há-de depender da confiança que lhe mereçam os responsáveis cambiários (1), do interesse em que sejam seus clientes, das disponi-

---

(1) A confiança que merecem os responsáveis cambiários ao banco dependerá do conhecimento da sua situação patrimonial, das suas actividades, da forma como têm cumprido anteriormente, da sua reputação na praça, do montante global das suas responsabilidades. Esse conhecimento é dado, sobretudo, pelas *fichas de informação*, das quais constam elementos diversos, entre eles o valor atribuído a imóveis possuídos e a participações financeiras, o regime de bens, os *protestos* e *apontes* que tenha havido de efeitos de comércio por eles aceites, etc. Mas os elementos de base para a elaboração destas fichas de informação são geralmente fornecidos pelos próprios interessados e por pessoas que eles indicam. Com frequência o valor atribuído aos bens possuídos é exagerado, com frequência se omitem os encargos que recaem sobre esses bens, etc. Em relação a grandes empresas, é corrente que das fichas de informação constem os seus balanços. Quanto ao montante global das responsabilidades dos obrigados, elemento importante para se ajuizar

bilidades de caixa, etc., a letra será *descontada*, recebendo o tomador, por exemplo, 99 contos. A *taxa de desconto* aplicada, em tal hipótese, teria sido a de 6%.

O desconto interessa ao tomador do título, geralmente comerciante, que assim recebe uma antecipação de fundos relativamente à data em que lhe seria pago em numerário um fornecimento realizado; e essa antecipação permite-lhe pagar salários, comprar mercadorias a contado, etc. O desconto interessa igualmente ao banco que, através dele, empresta a taxas de juro de 4%, 5%, 6%, os capitais que recebeu dos depositantes, remunerados a taxas de 1%, 2%, 3% e 4%.

O *redesconto*, ou segundo desconto, tem a mesma natureza. Se um banco comercial vê aumentar em termos julgados excessivos a sua carteira de efeitos comerciais descontados, a fim de manter a taxa de liquidez que lhe é legalmente exigida ou que julga desejável, *redesconta* parte desses efeitos comerciais junto de outro banco, geralmente junto do banco central, do banco emissor, por exclusivo de facto ou de direito. É de notar que nem todos os efeitos comerciais são *redescontáveis*, por os bancos centrais serem compreensìvelmente exigentes em tal matéria. Esses efeitos comerciais redescontáveis encontram maiores facilidades no desconto, porque os bancos sabem que podem redescontá-los.

A *taxa de redesconto*, inferior à taxa de desconto, para permitir aos bancos comerciais obterem algum ganho, mesmo quando redes-

---

da sua capacidade para assumir novas responsabilidades, cada banco só tem possibilidade de conhecer esse montante em relação a ele próprio; desconhece, dado o sigilo das operações bancárias, quanto devem os seus clientes a outros bancos com os quais também mantenham relações. Este desconhecimento está na origem de frequentes surpresas sobre a solvabilidade dos devedores. Para evitá-las, têm-se organizado nalgumas praças, sob a orientação dos bancos emissores, *centrais de riscos*, destinadas a uma apreciação global de responsabilidades, ao menos em relação a créditos bastante elevados. Também o Decreto-Lei n.º 41 403, de 27 de Novembro de 1957, previu essa centralização (art. 18.º). E o Decreto-Lei n.º 47 909, de 7 de Setembro de 1967, criou os respectivos serviços, confiados ao Banco de Portugal (art. 1.º), que, em 1968, celebrou com o Estado um contrato sobre tal matéria, nos termos do Decreto-Lei n.º 48 731, de 4 de Dezembro desse mesmo ano (D. Governo, II série n.º 299, de 20 de Dezembro de 1958).

contam os títulos, exerce grande influência em todo o mercado monetário. Porque essa taxa de redesconto orienta a taxa de desconto; e esta influi no juro de todos os empréstimos a curto prazo. Em consequência, a redução da taxa de redesconto tende a facilitar a concessão de crédito em geral e a sua elevação tende a restringi-lo; pelo que a taxa de redesconto é utilizada como instrumento destinado a contrariar movimentos conjunturais julgados inconvenientes.

β — *O reporte*

O *reporte* consiste na compra, a contado, de títulos de crédito negociáveis e na revenda simultânea dos mesmos títulos, a termo, por preço determinado, sendo a compra e a revenda feitas à mesma pessoa.

Esta operação de *reporte* liga-se ao mecanismo das *bolsas de valores.*

Suponhamos que determinado indivíduo espera a subida de cotação das acções de uma empresa, actualmente cotadas, por hipótese, a 1000 escudos; e, por isso, quer comprar um lote de 100 acções, cujo valor global atingirá 150 contos quando a cotação se elevar para 1500 escudos, para então as vender, ganhando 50 contos. Se esse especulador não dispuser de numerário para adquirir as 100 acções, comprá-las-á a prazo, comprometendo-se a realizar o pagamento no mês seguinte, quando espera já poder vendê-las a 1500 escudos. Mas pode acontecer que, à data do vencimento, contra as expectativas do especulador, a cotação não tenha subido. Sendo assim, ou o especulador renuncia à obtenção de qualquer ganho, vendendo as acções a 1000 escudos e pagando-as ao mesmo preço; ou o especulador, continuando convencido de que a cotação, embora mais tardiamente, vai subir, realiza uma operação de *reporte.*

Pelo *reporte,* o banco — no caso, mais frequente, de a operação ser realizada junto de um banco — compra de contado as acções por 100 contos, o que permite ao especulador realizar o pagamento ao qual se obrigou, mas revendendo-as a prazo ao mesmo especulador, que, por hipótese, deverá pagá-las passado um mês, ao preço de 101 contos. Se, dali a um mês, a cotação das acções se tiver elevado para 1500 escudos, o especulador não ganhará 50 contos, como previra

inicialmente, mas ganhará 49 contos; enquanto o banco terá ganho 1000 escudos, quer a cotação das acções tenha subido, quer tenha descido, quer não tenha variado.

γ — *A antecipação sobre títulos e mercadorias*

No caso do desconto, a titularidade do crédito é transmitida ao banco, através do endosso; na *antecipação sobre títulos*, ou *empréstimo caucionado por títulos*, não há transmissão. Os títulos são entregues ao banco em garantia de um empréstimo, em penhor.

Se alguém possui um lote de acções ou de obrigações e quer obter um certo capital mas não pretende desfazer-se desses títulos, poderá pedir um empréstimo a um banco oferecendo-os em penhor, sem perder os seus direitos de accionista ou de obrigacionista. Só se o empréstimo não for reembolsado na data do vencimento o banco disporá dos títulos.

O ganho do banco na operação resulta do juro do empréstimo. A par de *antecipações sobre títulos* realizam-se também *antecipações sobre mercadorias, ou empréstimos caucionados por mercadorias;* mas como os estabelecimentos bancários geralmente não recebem as próprias mercadorias em penhor, mas sim títulos que as representam (exemplo: *warrants)*, as *antecipações sobre mercadorias* acabam por apresentar-se como *antecipações sobre títulos*, embora títulos representativos de mercadorias armazenadas ou, mais raramente, de mercadorias em trânsito.

δ — *A abertura de crédito em conta-corrente*

A *abertura de crédito em conta-corrente* é uma antecipação pura e simples, não dependente da entrega de quaisquer títulos ou mercadorias em penhor e, como tal, menos segura para o banco, pois assenta apenas no conhecimento da honorabilidade e possibilidades do devedor.

Beneficiando de uma abertura de crédito, o cliente do banco saca sobre ela *a descoberto*, até ao limite daquela abertura, sem que tenha depositado prèviamente numerário bastante. Contudo, os cheques assim sacados *a descoberto* não deixam de ter *provisão*, porque a *aber-*

tura de crédito vai permitindo sucessivos lançamentos a crédito na conta do cliente, para fazer face aos saques realizados.

Como o crédito é aberto em *conta-corrente*, prevê-se que o cliente também vá realizando depósitos, à medida que efectua cobranças através da sua actividade; de tal modo que, em determinados momentos, o saldo credor será favorável ao cliente e não ao banco. A abertura do crédito permite que o cliente não restrinja os seus saques pelo facto de ter esgotado os depósitos; até ao limite daquela abertura continuará a poder sacar.

Pela abertura de crédito o banco cobra um juro, calculado umas vezes sobre os saques efectivamente realizados a descoberto e outras vezes sobre o montante total do crédito concedido, como se este tivesse sido lançado integralmente na conta do cliente logo que o crédito foi aberto.

ε — *O crédito por aceite, por aval e outras garantias*

Através do *crédito por aceite* e *por aval*, os bancos não realizam qualquer desembolso efectivo de fundos; limitam-se a garantir, pela sua assinatura, o pagamento de um título de crédito cambiário. O banco aceita uma letra sacada sobre ele ou avaliza uma letra sacada sobre um seu cliente. Esta operação facilita sobretudo as relações de comércio internacional. Efectivamente, um comerciante estrangeiro que saque uma letra sobre um comerciante português poderá encontrar dificuldades em descontá-la num banco do seu país, em consequência de o comerciante português não ser aí conhecido; mas se a letra for sacada sobre um banco português, ou por ele avalizada, já a letra será mais fàcilmente descontável. E os bancos, pràticamente sem risco, pois só realizam estas operações com clientes que conhecem bem, cobram uma pequena comissão pelo aceite ou pelo aval prestado. É semelhante ao *crédito por aval* o crédito concedido pelo banco através de qualquer forma de garantia. Por exemplo, em benefício de um empreiteiro junto de uma entidade que aceita uma garantia bancária em vez de um depósito destinado a vincular o empreiteiro à sua proposta; em benefício de importadores junto das alfândegas em casos de trânsito de mercadorias, reexportação, etc.; em benefício de quem tenha de prestar uma caução judicial e possa substituí-la por uma garantia bancária, etc.

d) *Operações bancárias activas a longo prazo*

Segundo a doutrina bancária inglesa tradicional, os bancos só devem realizar operações a curto prazo. O longo prazo não é para os bancos mas para sociedades financeiras, *holdings*, etc. Mas há países em que alguns bancos, com certas características, ou até todos, com maior ou menor frequência, concedem créditos a longo prazo, apesar de estes envolverem riscos que já não são domináveis pela técnica bancária mas sim pelo conhecimento profundo dos sectores onde se realizam os empreendimentos financiados e das particularidades destes.

O crédito a longo prazo é concedido pelos bancos, por vezes, em termos que não se distinguem, senão pelo próprio prazo, dos que caracterizam as operações bancárias activas a curto prazo. Em muitos casos, até, operações aparentemente a curto prazo alongam-se no tempo de harmonia com ajuste expresso ou tácito já estabelecido entre o banco e o cliente. Assim acontece, por exemplo, quando uma letra é reformada, por períodos sucessivos, não porque qualquer facto imprevisto tenha sobrevindo mas segundo acordo prévio. Frequentemente a construção civil, por exemplo, é financiada através do desconto de letras a noventa dias que sucessivamente se reformam; de tal modo que os créditos acabam por ser realmente concedidos por períodos de alguns anos. Em rigor, no entanto, não se está na presença de operações de crédito a longo prazo; do ponto de vista jurídico, o banco mantém liberdade para reformar ou não reformar a letra, para prolongar ou não prolongar a situação.

A abertura de crédito a longo prazo não se distingue da abertura de crédito a curto prazo a não ser pela duração.

Frequentemente os bancos de negócios fornecem fundos às empresas através de participações financeiras, como associados. A realização destas participações tem lugar, a maior parte das vezes, por ocasião de transformações sociais e de aumentos de capital. Raramente os bancos de negócios têm subscrito o capital inicial de outras empresas.

As participações financeiras dos bancos em empresas suscitam questões particularmente delicadas; e só parecem ajustar-se à situação de bancos dispondo de capitais próprios relativamente avultados e com uma clientela restrita. Com efeito, o banco que se sabe estar inte-

ressado directamente em empresas várias, sobretudo se se trata de concorrentes de clientes seus, deixa de gozar da confiança que deve merecer para bem desempenhar a sua missão. É natural que o comerciante concorrente de uma empresa à qual o banco está associado se mostre retraído quanto à remessa dos seus depósitos que prevê sejam utilizados para financiar a empresa concorrente; e é natural até que esse comerciante atribua a razões menos objectivas uma eventual recusa de crédito que venha a sofrer. Também é de recear que o banco com participações financeiras em empresas se mostre demasiado generoso na concessão de crédito a essas mesmas empresas, em termos alheios aos critérios correntes da actividade bancária; e que tais empresas, sentindo-se especialmente apoiadas por um estabelecimento de crédito, não orientem os seus negócios nos termos comuns mais adequados ao ramo respectivo. Em suma, os bancos comerciais, pelo menos, não devem realizar participações financeiras; e convém que se afastem das operações de crédito a longo prazo.

O crédito predial, a que se dedicam alguns estabelecimentos bancários especializados, destina-se à aquisição de imóveis, rústicos e urbanos, assim como a melhoramentos a realizar em imóveis. Trata-se de crédito a longo prazo, geralmente garantido por hipotecas sobre os mesmos imóveis. Não se deve confundir o crédito predial com o crédito agrícola que, destinando-se a despesas de exploração de prédios rústicos, é concedido a curto prazo.

O crédito predial tem-se desenvolvido ùltimamente na modalidade de *crédito social*, orientado para a aquisição de moradias próprias por parte de famílias modestas.

10. Tipos de bancos; vantagens e inconvenientes da especialização e da concentração

Sendo de diversa natureza as operações de crédito, compreende-se que os bancos, nuns casos, se dediquem a todas em geral e, noutros casos, se especializem nalgumas delas, renunciando a outras.

Há bancos especializados na recolha dos depósitos, à ordem e a prazo. Esses *bancos de depósito* umas vezes utilizam os depósitos rece-

bidos fazendo empréstimos, geralmente garantidos por títulos (letras, livranças, etc.); outras vezes fornecem parte dos capitais recebidos a bancos de características diversas, que os emprestam descontando efeitos comerciais. Estes são os *bancos de desconto* (1).

Os *bancos de depósito*, que, na generalidade das organizações bancárias, também emprestam sobre títulos, a curto prazo, são igualmente conhecidos por *bancos comerciais*.

Alguns bancos, de capitais próprios elevados ou reunindo capitais alheios que lhes são confiados a longo prazo, especializam-se na realização de empréstimos também a longo prazo, fornecendo às empresas suas clientes os capitais de que elas necessitam para realizarem *despesas de primeiro estabelecimento*. São os *bancos de negócios*, os *bancos de investimento* e os *bancos de fomento*. Estes últimos geralmente têm a natureza de sociedades de economia mista, contribuindo o sector público para a constituição dos respectivos capitais sociais.

Outros bancos e estabelecimentos bancários especializam-se sectorialmente, em relação a determinados grupos sociais ou produtivos. É o caso dos *montepios*, das *caixas económicas*, dos *bancos populares*, dos *bancos de crédito agrícola* (2), dos *bancos de crédito predial*, dos *bancos de crédito à exportação*, etc. Alguns destes estabelecimentos, especializados na sua origem, e mantendo as designações correspondentes, acabaram por transformar-se em bancos comerciais.

Aqueles bancos que receberam do Estado o privilégio de emissão de moeda-papel, embora tenham começado geralmente por serem bancos comerciais, acabaram por especializar-se, assumindo a posição de *bancos centrais*, de banqueiros dos outros bancos, aos quais *redes-*

---

(1) Esta separação entre *bancos de depósito* e *bancos de desconto* é nítida na organização bancária inglesa.

(2) Algumas destas instituições de crédito são de carácter cooperativo, limitando as suas operações, ou algumas das suas operações, aos associados. As cooperativas de crédito tanto podem orientar-se para o crédito ao consumo, emprestando, geralmente com garantia de penhor, os depósitos recebidos (ex.: montepios), como podem orientar-se também para o crédito à produção. Entre as cooperativas de crédito à produção ganharam grande relevo as criadas na Alemanha, na segunda metade do século XIX, por iniciativa de Schultze, burgomestre da cidade de Delitzch, que foram designadas por *caixas Schultze-Delitzch*.

contam os efeitos comerciais que estes têm em excesso, fornecendo-lhes numerário em troca.

Têm-se discutido as vantagens e os inconvenientes da *especialização bancária.* Para além das vantagens gerais da especialização, da divisão do trabalho, que melhor permitirá ao banqueiro especializado conhecer os problemas do sector do qual recebe fundos e no qual realiza colocações, a especialização bancária mantém paralelismo entre os capitais recebidos e emprestados a curto prazo e entre os capitais recebidos e emprestados a curto prazo e entre os capitais recebidos e emprestados a longo prazo. Os bancos que realizam tanto operações a curto como a longo prazo ficam sujeitos à tentação de emprestar por períodos largos, naturalmente a juros mais elevados, capitais que lhes foram confiados por períodos reduzidos, o que envolve riscos sérios. Mas a especialização também oferece inconvenientes, porquanto a prática de todas as variadas operações de crédito dá ao banqueiro uma mais completa visão das sucessivas conjunturas globais, além de que a diversificação de operações compensa alguns riscos. Assim, um banco que desenvolva a sua actividade apenas num sector será muito mais vulnerável às crises que afectem esse sector do que um banco não especializado.

As conclusões a extrair quanto à especialização dos bancos não devem situar-se num plano de pura abstracção. As preferências por uma solução ou por outra hão-de depender dos condicionalismos próprios das sociedades. E daí que se nos deparem diversos sistemas de organização bancária quanto à especialização.

Na Inglaterra, os bancos têm tendido a uma extrema especialização. Os «Joint Stock Banks» e os «Private Banks» recebem depósitos e, praticando muito moderadamente o desconto directo de efeitos comerciais, fornecem fundos a outras empresas de crédito, as «Bill Brokers» e as «Discount Houses», que, utilizando esses fundos, descontam efeitos de comércio directamente aos seus clientes. Os «Merchant Banks» e as «Acceptance Houses», por seu lado, *aceitam* títulos de crédito que, por essa forma, se tornam mais fàcilmente negociáveis, dada a confiança depositada nessas empresas que, de tal modo, se responsabilizam pelo pagamento daqueles títulos; e os «Exchange Banks» acham-se especializados em operações com o estrangeiro. Apesar desta acentuada especialização da banca inglesa, não se têm constituído na Inglaterra

bancos de negócios; os financiamentos a longo prazo são realizados por sociedades financeiras que se consideram à parte da organização bancária.

A organização bancária alemã, pelo contrário, tem rejeitado qualquer princípio de especialização; os bancos alemães realizam conjuntamente operações a curto e a longo prazo, activas e passivas, nos mais diversos sectores. É essa também a tendência que se nota na Suíça, com a diferença de que os bancos suíços se afastam dos financiamentos directos a longo prazo, reservados a sociedades financeiras e a companhias *holding*, como acontece na Inglaterra.

Em França e nos Estados Unidos, separam-se os *bancos de depósitos* que, ao contrário dos ingleses, praticam largamento o desconto de efeitos comerciais, e os *bancos de negócios*; mas, em França, esta separação tende a esbater-se a partir da legislação bancária de 1966.

Outro problema relacionado com a estrutura dos bancos e com a sua especialização é o da sua *dimensão,* ou da *concentração bancária.*

Nalgumas sociedades os estabelecimentos bancários têm-se pulverizado. É o caso dos Estados Unidos, onde ainda na actualidade exercem a sua actividade mais de 13 000 bancos, na sua grande maioria pequenos. Noutras sociedades, a actividade bancária tende a concentrar-se num número reduzido de empresas; e essa é a tendência presentemente mais generalizada, no sector bancário como no sector industrial. Assim, na Inglaterra, os cinco maiores bancos comerciais *(Big Five)*, num total de vinte e sete, concentram 6/7 dos depósitos bancários. E tem-se defendido essa concentração afirmando que os grandes bancos se acham em melhores condições do que os pequenos para obterem e colocarem capitais.

Efectivamente, os grandes bancos inspiram mais confiança aos depositantes, organizam melhores redes de agências através de todo o país e, em relação a eles, de harmonia com a lei dos grandes números, reduzem-se os riscos, porque os bancos de maior expansão, além de terem grande número de depositantes, podem mais fàcilmente realizar as suas operações, passivas e activas, nos mais diversos sectores, profissionais e geográficos, tornando-se, de tal modo, menos vulneráveis a crises localizadas.

Contudo, a concentração bancária não envolve apenas vantagens; também oferece graves inconvenientes. Entre eles, o afastamento cres-

cente dos dirigentes bancários dos pequenos clientes que deparam no grande banco com uma organização burocrática menos atenta aos seus problemas do que o banqueiro profundamente conhecedor de uma região ou de um sector produtivo; a tentação das participações financeitas a longo prazo em empresas às quais o banco ou um grupo accionista dominante se associe; e o risco de absorção dessas grandes unidades bancárias pelos Estados, que já têm procedido à nacionalização de algumas delas.

Desde que se queira defender a iniciativa privada, importará ter presente que ela será ilusória se não se apoiar em bancos privados. Mas também parece compreensível que os Estados procurem dominar as grandes unidades bancárias que se lhes deparam à frente de fortes grupos económicos em defesa de interesses que poderão não coincidir com os prosseguidos pelos órgãos estaduais. Em tal conjuntura, os bancos pequenos e médios, regionais e sectoriais, poderão ser chamados a desempenhar papel de revelo em sociedades que não queiram renunciar à livre iniciativa mas pretendam assegurar as condições de concorrência, designadamente no mercado do crédito, que não serão facilitadas pela concentração bancária.

11. A intervenção estadual na actividade bancária

Há cinquenta anos quase se desconhecia o problema da intervenção do Estado na actividade bancária, excepto quanto aos bancos emissores, embora a crise de 1907 já tenha despertado um movimento vigoroso no sentido de uma regulamentação das operações realizadas pelos bancos de depósito. Mas as perturbações provocadas pelas numerosas e espectaculares cessações de pagamentos de bancos, em diversos países, entre 1930 e 1935, obrigaram à adopção de medidas orientadas para a salvaguarda da solvabilidade dos bancos e para a protecção dos seus depositantes.

Os bancos passaram a ser submetidos a fiscalizações por parte de serviços estaduais; a ter de respeitar certas proporções de *tesouraria* (relação entre os depósitos e o activo líquido imediato) e de *liquidez* (relação entre o passivo exigível e o activo realizável a curto prazo); a constituir reservas obrigatórias, etc.

A importância crescente da *moeda escritural* e a sua marcada influência no desenvolvimento económico, no equilíbrio entre a oferta e a procura e no processo inflacionista, poderá mesmo vir a impor uma intervenção mais apertada ainda do Estado nas actividades bancárias. E até sem quebra do respeito pela esfera das liberdades individuais. Nunca o Estado deixou de dominar a circulação monetária; poderá julgar-se justificado que não abandone ao sector privado a forma de circulação monetária de maior volume na actualidade, dependente, em larga medida, dos bancos de depósito.

12. O crédito e a organização bancária em Portugal

As notícias mais remotas de um crédito organizado em Portugal situam-se em relação aos empréstimos realizados por algumas Misericórdias, sem vencimento de juros e geralmente em benefício de agricultores; e aos celeiros comuns, bancos rurais muito embrionários administrados pelos municípios ou pelos juízes de fora.

E, embora isso cause estranheza, apesar de Portugal no século XVI se ter substituído a Veneza no comércio com o Oriente e no século XVIII dispor do ouro do Brasil, só em 1822 foi criado o primeiro banco no nosso país.

Já no reinado de D. João IV o irlandês Diogo Preston se ofereceu para criar um banco em Lisboa, cuja fundação chegou a ser autorizada, por alvarás de 31 de Dezembro de 1653 e de 25 de Junho de 1655; mas faltaram os subscritores. Em 1688, esboçou-se nova tentativa de fundação de um banco, com o capital de 400 contos, dividido por dez mil associados, que se reflectiu na Carta régia de 4 de Maio desse ano; mas igualmente sem sucesso. Sob Pombal, a Companhia do Grão-Pará e a Companhia Geral de Agricultura das Vinhas do Alto Douro foram qualificadas de *bancos públicos*, em atenção às funções de crédito cometidas, por alvarás de 27 de Setembro de 1756 e de 16 de Maio de 1757; mas é duvidoso, pelo menos, que merecessem tal qualificação.

As Cortes liberais, tendo de enfrentar os problemas resultantes do elevado *ágio* do papel-moeda, constituído pelas *apólices*, e da necessidade da sua amortização, encontraram a respectiva solução no funcio-

namento de um «banco nacional de desconto» que, em troca dos privilégios concedidos, entre os quais se destacava o da emissão de notas, emprestasse ao Estado os fundos necessários à amortização do papel-moeda. Assim se constituiu, em 1823, o Banco de Lisboa. E a este se seguiu a criação de outro, o Banco Comercial do Porto, em 1835, ao qual o decreto de 13 de Agosto desse ano também concedeu o privilégio de emissão de papel-moeda.

Sob a pressão da crise de 1846, durante a qual foi decretado o curso forçado da moeda-papel, fundiu-se o Banco de Lisboa com o consórcio financeiro designado por Companhia Confiança, dando lugar à constituição do Banco de Portugal, que desde então se tem conservado como banco emissor, em todo o território metropolitano desde 1887, na base de contratos sucessivos celebrados com o Estado.

Entretanto, tinham-se criado numeroso bancos, dos quais emitiram moeda, até 1887, além dos dois já citados, o Banco Mercantil Portuense, o Banco União, o Banco Aliança, o Banco do Minho e o Banco de Guimarães; alguns dos numerosos bancos então criados exploravam empresas industriais e agrícolas às quais se achavam associados, tendo-se já atribuído a essas práticas, em larga medida, as crises de crédito e económicas gerais que o país atravessou no decurso do século passado. À data em que o Banco de Portugal recebeu o exclusivo da emissão no território metropolitano havia neste 56 estabelecimentos bancários, número talvez excessivo para o nível das actividades económicas portuguesas naquela época.

Mais bancos ainda se constituíram posteriormente, mas a maior parte deles desapareceram através das diversas crises financeiras do século passado e já do actual. Até que recentemente se tendeu para a concentração dos estabelecimentos de crédito, com as vantagens e os inconvenientes atrás assinalados.

Na actualidade, o Banco de Portugal, que conserva a estrutura privada de sociedade anónima (1), além da função de emissor para o

---

(1) O Estado possui apenas 14 857 acções do Banco, num total de 193 560. Isso não significa, no entanto, que o Estado não domine o funcionamento do Banco, na base dos contratos com ele celebrados e dos respectivos estatutos, cabendo-lhe, nomeadamente, a designação dos seus *governadores*.

território metropolitano, exerce a de regulador do mercado monetário, cabendo-lhe fixar, por acordo com o ministro das Finanças, os limites das operações de desconto directo; desempenha também as funções de caixa geral do Tesouro (1), de banqueiro do Estado (2), de depositário das reservas de ouro e divisas, de agente de compensações bancárias (3) e de banco de redesconto. São estas, aliás, as funções características do *banco central.*

Em relação à Província de Angola o instituto emissor é o Banco de Angola, sociedade anónima, que na Metrópole funciona como banco comercial. E em relação às outras províncias ultramarinas a emissão de moeda-papel é assegurada pelo Banco Nacional Ultramarino, também sociedade anónima e que também funciona como banco comercial na Metrópole.

A maior parte dos bancos são *bancos comerciais*, que exercem a sua actividade sobretudo, ou exclusivamente, no plano do crédito a curto prazo.

Como *estabelecimentos especiais de crédito* deparam-se-nos um estabelecimento de crédito predial, já fundado em 1864; um «banco de investimento» estruturado em 1958 como sociedade anónima, embora dominada por capitais do sector público, para, em especial, conceder crédito a médio e longo prazo — o Banco de Fomento Nacional; uma «sociedade financeira portuguesa», criada em 1969, também como sociedade anónima e também dominada por capitais do sector público, para «a prática de quaisquer operações financeiras e de investimento»; algumas caixas económicas; e algumas cooperativas de crédito, entre as quais se destaca o Montepio Geral, fundado em 1840.

Também se enquadram na organização bancária portuguesa *institutos públicos de crédito:* na Metrópole, a Caixa Geral de Depósitos,

---

(1) É nos estabelecimentos do Banco de Portugal que o Estado deposita as suas disponibilidades; e sobre elas realiza saques para efectuar pagamentos.

(2) O Estado pode sacar a descoberto e sem vencimento de juros sobre o Banco de Portugal até ao limite de 1 000 000 de contos.

(3) É através do Banco de Portugal que os diversos bancos realizam, em sessões diárias que têm lugar em Lisboa e no Porto, as compensações de títulos de crédito sobre eles sacados. As câmaras de compensação funcionam junto do Banco de Portugal.

Crédito e Previdência, fundada em 1876; em Angola e em Moçambique os respectivos Institutos de Crédito, destinados a desempenhar naquelas Províncias funções semelhantes às da Caixa Geral.

A Caixa Geral de Depósitos, Crédito e Previdência é uma empresa pública, originada na necessidade de atribuir a uma instituição a guarda dos depósitos obrigatórios, impostos por lei, que continua a caber-lhe. A par destes, recebe a Caixa também depósitos facultativos (1). Trata-se do mais importante estabelecimento de crédito a médio e longo prazo no nosso país.

Há a assinalar ainda a existência de instituições auxiliares de crédito, como as *bolsas de fundos* (2), que funcionam em Lisboa e no Porto, e as casas bancárias, que se dedicam a operações de câmbio, sobretudo *câmbio manual;* e de instituições parabancárias, como sociedades gestoras de fundos de investimentos, sociedades *holding*, etc., cuja regulamentação de actividades foi definida pelo Decreto-Lei n.º 46 302, de 27 de Maio de 1965, e, mais recentemente, pelo Decreto-Lei n.º 271/72, de 2 de Agosto.

A exposição precedente, embora sucinta, mostra que a especialização bancária não é inteiramente alheia à estrutura bancária nacional.

---

(1) Em 31 de Dezembro de 1971, o volume dos depósitos obrigatórios era de 8 800 mil contos; mas o dos depósitos facultativos atingia 25 milhões.

(2) As *bolsas* mereceriam estudo autónomo, a que, no entanto, teve de renunciar-se por agora, dadas as necessárias limitações deste Manual. Trata-se de mercados de produtos fungíveis *(bolsas de mercadorias)* ou de títulos de crédito *(bolsas de fundos);* mas quando se referem as *bolsas* sem qualquer outro indicativo são estes últimos geralmente que se têm em vista. As *bolsas de fundos*, onde se realizam a maior parte das transacções de bens mobiliários, de títulos de crédito, numa praça, directamente, entre compradores e vendedores, ou através de *corretores*, especializados em tais operações, têm localização própria; no entanto, são consideradas muitas vezes como *mercados abstractos*, no sentido de nelas não se encontrarem materialmente os bens transaccionados (acções e obrigações).

BIBLIOGRAFIA

Ricardo Bachi — *Principii di Scienza Economica*, vol. II — Milão, 1947.
Raymond Barre — *Économie Politique*, vol. II, 6.ª ed. — Paris, 1970.
Fernand Baudhuin — *Crédit et Banque*, 3.ª ed. — Paris, 1962.
C. Bresciani-Turroni — *Corso di Economia Política*, vol. II — Milão, 1951.
Bento Carqueja — *Economia Politica*, vol. III — Porto.
Max Cluseau — *Le Crédit et les Organes de Distribution du Crédit*, in «Traité d'Économie Politique» de Louis Baudin, 3.ª ed. — Paris, 1960.
J. Duesenberry — *Money and Credit Impact and Control* — Nova Iorque, 1967.
José Gabriel Pinto Coelho — *Operações de Banco* — Lisboa, 1962.
Jacques Ferronnière — *Les Opérations de Banque* — Paris, 1954.
E. S. Kirschen e outros — *Economic Policy in our Time*, 2.ª ed. — Amsterdão, 1968.
António Cândido de Almeida Leitão — *Do Crédito e da Circulação Fiduciária* — Coimbra, 1899.
João Pinto da Costa Leite (Lumbrales) — *Organização Bancária Portuguesa* — Coimbra, 1927.
Paul Leroy-Beaulieu — *Traité Théorique et Pratique d'Économie Politique*, 2.ª ed., III — Paris, 1896.
Jean Marchal — *Cours d'Économie Politique*, 2.ª ed. — Paris, 1956;
Monnaie et Crédit, 4.ª ed. — Paris, 1969.
Joaquim Pedro de Oliveira Martins — *A Circulação Fiduciária* — Lisboa, 1899.
Gaëtan Pirou — *Le Crédit* — Paris, 1943.
Paul A. Samuelson — *L'Économique*, (trad. franc.) — Paris, 1972.
R. S. Sayers — *Modern Banking*, 6.ª ed. — Londres, 1964.
A. Siaens — *Compléments d'Économie Politique* — Lovaina, 1972.
Ruy Ennes Ulrich — *Do Reporte* — Coimbra, 1906;
Da Bolsa e suas Operações — Coimbra, 1906.
Francesco Vito — *Economia Politica*, vol. III, 14.ª ed. — Milão, 1961.

CAPÍTULO X

REPARTIÇÃO

1. *Ideia de repartição do rendimento*
2. *Concepções contratualista e institucionalista da repartição*
3. *Repartição social de rendimentos e curva de Gauss. A curva de Lorenz*
4. *Repartição pessoal e repartição funcional*
5. *Repartição e preços*
6. *A renda*
7. *O salário*
   a) *Conceito jurídico e noções económicas de salário. Regime de salariado*
   b) *Salário, preço e «justo salário»*
   c) *Salários e acção sindical*
   b) *A intervenção estadual no plano dos salários*
   e) *Salário de rendimento, salário social e salário-custo*
   f) *Salário nominal, salário real e escala móvel de salários*
8. *O juro*
   a) *Noção de juro*
   b) *Teorias reais do juro*
   c) *Teorias monetárias do juro*
   d) *Pluralismo causal do juro*

1. Ideia de repartição do rendimento

Depois de ter vendido os bens produzidos e de receber o respectivo preço, ou de ter antecipado esse recebimento recorrendo ao crédito, o empresário acha-se em condições de *repartir* o valor da produção por aqueles que para ela contribuíram — proprietários de factores naturais, trabalhadores, capitalistas. Essa será, pelo menos, a sequência lógica; embora a sequência cronológica seja muitas vezes — ou pareça que é — diversa. Frequentemente, quase sempre até, ao menos em economias evoluídas, o empresário paga rendas aos proprietários, salários aos trabalhadores e juros aos capitalistas antes de ter recebido o preço da venda da produção; e até antes de essa produção se ter concluído. Mas, em tais casos, o empresário, nessa qualidade, recorreu ao crédito para antecipar o recebimento do preço. Mesmo quando os capitais emprestados à sua própria empresa lhe pertencem, como capitalista que porventura seja, além de empresário.

Fica, assim, esboçada a ideia de *repartição*, ou distribuição, sector da Economia em que se agrupam os fenómenos respeitantes aos processos de repartir os bens produzidos. Poderá pôr-se a dúvida sobre se essa repartição, em economias monetárias, não é operada através das compras e vendas, dos mercados, afinal, posto que o empresário geralmente não reparte os bens produzidos em espécie. É certo que sim; mas o poder de compra que permite adquirir bens nos mercados provém dos rendimentos distribuídos, geralmente sob forma monetária, aos proprietários através de rendas, aos trabalhadores através de salá-

rios, aos capitalistas através de juros (1). Tais rendas, salários e juros, definindo as partes de cada grupo económico na produção, constituem a fonte normal dos rendimentos monetários, que permitem realizar aquisições nos mercados.

2. Concepções contratualista e institucionalista da repartição

Os problemas da repartição económica podem ser solucionados numa base contratualista ou numa base institucionalista; como, aliás, todos e quaisquer problemas sociais. Neste plano da repartição dos bens económicos, porém, a destrinça oferece particular importância.

Para a concepção contratualista, ou voluntarista, que é a dos clássicos, os bens económicos repartem-se segundo acordos expressa ou tàcitamente estabelecidos entre os sujeitos económicos, acordos que reflectem as pressões da oferta e da procura. Os rendimentos repartir-se-ão por *salários, juros, rendas,* etc. E será *salário* a remuneração ajustada entre o empresário e o trabalhador; *juro* a acordada entre o empresário e o capitalista; *renda* a contratada entre o empresário e o proprietário, etc. Tais remunerações dependem de leis económicas; não são justas nem injustas.

Para a concepção institucionalista da repartição, embora se reconheça que os mecanismos dos mercados e os aspectos contratuais que necessàriamente eles envolvem têm influência marcada nas formas de repartição, tal influência nem é única nem absoluta. Imposições de justiça, hábitos, considerações de bem comum, dominarão muitos aspectos da repartição dos bens. De tal modo que, por exemplo, o

---

(1) À luz de uma *teoria das forças produtivas* ainda deverão acrescentar-se às formas de remuneração dos factores *materiais* de produção outras respeitantes aos factores *imateriais* que concorrem também para a produção económica. A forma de remuneração desses factores *imateriais* de maior relevo é o imposto, destinado a remunerar as entidades públicas pela sua contribuição para o processo produtivo. E ainda que não se incluam tais factores *imateriais* na teoria económica, o *imposto* situa-se entre os elementos do custo de produção das empresas.

salário se mantém sempre a níveis mais elevados do que aqueles que seriam aceites pelos desempregados quando o seu número é muito elevado e a procura de trabalho reduzida. Também o *juro* e a *renda* apresentam limites mínimos que nem sempre os mecanismos dos mercados explicam.

O intervencionismo dos poderes públicos no plano da repartição dos bens económicos reflecte uma predominância actual do entendimento institucionalista. Mas é concebível, no entanto, que o institucionalismo não reclame necessàriamente medidas intervencionistas em matéria de repartição; limitando-se a sustentar que, por força da própria estrutura social, a parte que cabe a cada um, ou a cada grupo, na distribuição dos bens, não depende apenas do acordo de vontades entre sujeitos económicos.

3. Repartição social de rendimentos e curva de Gauss. A curva de Lorenz

Numerosas investigações de carácter estatístico se realizaram, a partir do século passado, no sentido de apurar se a distribuição dos rendimentos nas sociedades obedece a princípios uniformes; se, em suma, seria admissível a formulação de leis rigorosas quanto à repartição social do rendimento. E houve mesmo quem pretendesse que essa repartição seria aproximadamente representada pela *curva de Gauss*, campanular e simétrica (1). A distribuição de frequências das séries estatísticas representativas dos diversos rendimentos numa sociedade revelaria um número reduzido de muito pequenos e de grandes rendimentos, sendo normais, de maior frequência, os rendimentos médios; de tal modo que se verificaria coincidência da média, da mediana e da normal daquelas séries estatísticas.

Alguns autores aproximaram estas conclusões das extraídas de outros estudos estatísticos respeitantes à distribuição das qualidades

---

(1) Vd. do autor — *Introdução a Um Ensaio sobre Estatísticas Económicas*, p. 99.

físicas e morais (altura, peso, inteligência, etc.) dos membros das sociedades, também julgada mais ou menos coincidente com a *curva de Gauss* (1); e chegaram a sustentar a tese de uma correspondência entre a distribuição das qualidades e a distribuição dos rendimentos.

Em tal base, seria possível a defesa de teorias muito favoráveis à harmonia da ordem social. A reduzidas qualidades corresponderiam reduzidos rendimentos, a qualidades médias rendimentos médios e a elevadas qualidades elevados rendimentos. Sendo de presumir que as qualidades de cada um se traduzam em serviços, mais ou menos valiosos, prestados à sociedade, os rendimentos constituiriam a justa remuneração desses serviços. Nenhum processo de redistribuição de rendimentos deveria ser empreendido, mesmo que fosse possível, o que, por vezes, também se punha em dúvida. Segundo PARETO, que desenvolvidamente se debruçou sobre estes problemas, a redução das desigualdades e a elevação dos rendimentos menores só seriam possíveis através de um aumento de rendimento global mais acentuado que o crescimento demográfico.

Mas as teses no sentido da justiça da distribuição do rendimento, por correlativa da distribuição das qualidades individuais, pecam por serem largamente objectáveis os critérios na base dos quais se chegou à conclusão de que a distribuição de qualidades individuais se aproxima da curva de Gauss. Nem as amostras estatísticas utilizadas são suficientemente representativas nem parece admissível a medição de qualidades morais, ao menos usando os instrumentos de que até agora se tem disposto. Também, aliás, as distribuições de rendimentos mais recentemente apuradas, embora revelando predominância dos rendimentos médios, se afastam da curva de Gauss.

No seguimento de PARETO, que chegou a formular uma lei de distribuição de rendimentos que exprime uma relação funcional entre o rendimento e o número de beneficiários, outros autores têm estudado mais recentemente, e segundo métodos semelhantes, os fenómenos de distribuição de rendimentos, mas sem chegarem às mesmas conclusões. Entre eles CORRADO GINI e LORENZ.

---

(1) Estes estudos foram empreendidos no século passado, designadamente por QUÉTELET e por GALTON.

A *curva de Lorenz* constitui actualmente o processo estatístico mais usual nos estudos sobre a desigualdade na repartição de rendimentos. Para obter esta curva representam-se no eixo dos *yy* as percentagens do rendimento global e no eixo dos *xx* as percentagens de pessoas que auferem aquelas percentagens de rendimento.

Suponhamos que 10% da população aufere 10% do rendimento, 20% da população 20% do rendimento, 30% da população 30% do rendimento, etc. Em tal caso, notar-se-á completa igualdade de repartição; e a *curva de Lorenz* apresentar-se-á como a bissetriz dos dois eixos.

Mas suponhamos agora que 10% da população aufere 20% do rendimento, 20% da população 30% do rendimento, 30% da população 20% do rendimento e 40% da população 10% do rendimento. A desigualdade será extrema; e a *curva de Lorenz* apresentar-se-á acentuadamente côncava em relação ao eixo dos *yy*.

4. Repartição pessoal e repartição funcional

A repartição dos rendimentos pode ser apreciada do ponto de vista individual; e, em tal caso, traduz-se na determinação do número de indivíduos cujos rendimentos são de 20 contos, 30 contos, 40 contos, etc., por ano. Diz-se então que a repartição é *pessoal.* Mas como frequentemente o mesmo indivíduo recebe rendimentos da sua participação no processo produtivo como trabalhador, como capitalista, como proprietário, como empresário, ou seja, em posições diversas, a repartição pessoal, só por si, não permite saber em que termos se distribuem os rendimentos pelos vários factores produtivos. Daí a necessidade de estudo de uma *repartição funcional,* isto é, de uma distribuição dos rendimentos pelos factores de produção.

5. Repartição e preços

Segundo a teoria tradicional, a repartição constitui apenas um caso especial da teoria dos preços, à qual se reconduz. A parte do pro-

duto total que caiba a cada factor produtivo dependerá da procura e da oferta deste mesmo factor. Quer se trate da terra, do trabalho ou do capital.

E não poderá negar-se que a retribuição dos factores produtivos depende, em larga medida, das respectivas oferta e procura. Ao menos, em regimes económicos de livre utilização desses factores. Se a terra escassear, mantendo-se constante a procura dos respectivos produtos, a renda tenderá a aumentar. Se a mão-de-obra for abundante, não se alterando a procura de trabalhadores, o salário tenderá a baixar. Se os capitais forem insuficientes para os empreendimentos a realizar, as taxas de juro tenderão a crescer.

No entanto, se muitas são as especialidades dos diversos mercados de bens produzidos, mais acentuadas se mostram ainda as dos mercados dos factores de produção.

A procura dos factores de produção é uma *procura derivada;* porque esses factores não são desejados por si mesmos mas sim pela utilidade dos bens para cuja produção concorrem. Assim, o empresário agrícola quer obter terra para dar pasto aos seus gados, para cultivar cereais, etc. A sua procura de terra dependerá da procura de carne, de leite, de trigo, etc., nos mercados. O mesmo empresário quer adquirir capitais para comprar sementes, adubos, etc.; mas o preço que estará disposto a pagar há-de resultar dos preços aos quais o empresário espera vender o gado, o leite, os cereais, etc. Do mesmo modo, a remuneração que o empresário queira dar aos trabalhadores deriva da procura daqueles bens nos mercados. Em suma, conforme já foi referido e agora melhor se compreenderá, a procura dos factores de produção deriva da procura dos bens a produzir.

Não é, contudo, apenas nos mercados dos factores de produção que a procura é derivada. Também o é a procura de todos os bens indirectos, matérias-primas e bens instrumentais, necessàriamente dependente da procura dos bens directos para cuja obtenção concorrem. A procura do empresário agrícola tanto é derivada em relação à terra, ao capital e ao trabalho como em relação às sementes, aos adubos, ao tractor, ao combustível, etc. Também o preço que está disposto a pagar por esses bens depende do preço esperado dos artigos a produzir.

Da natureza derivada da procura de factores de produção resultam várias consequências. Com efeito, a elasticidade da procura de um factor varia directamente com a elasticidade da procura do respectivo bem final a produzir; se os compradores se mostrarem muito sensíveis a uma elevação do preço do leite, restringindo fortemente a procura, por exemplo, o empresário agrícola também se mostrará muito sensível a uma elevação dos custos da terra, do capital e do trabalho, na medida em que estes factores sejam utilizados únicamente para a produção de leite. Também quanto menor seja o custo de um factor relativamente ao custo total dos artigos produzidos menos elástica será a procura desse factor; assim, se para o custo da construção de uma casa numa zona não urbanizada, ao preço da terra corresponde 10%, à remuneração do capital 30% e ao pagamento de trabalhadores 60%, a procura por parte do construtor será muito elástica quanto à mão-de-obra e pouco elástica quanto à terra.

A possibilidade de substituição de um factor por outro é também da maior importância do ponto de vista da elasticidade da respectiva procura. Se o custo da terra for baixo, o empresário procurará realizar uma cultura extensiva; se aquele custo for elevado, o empresário procederá a uma cultura intensiva, empregando mão-de-obra e capital em maiores proporções.

A oferta de factores produtivos varia em função de causas extremamente complexas. A afirmação de que ela depende dos respectivos custos de produção, embora admissível, em princípio, não é suficientemente esclarecedora. Quanto à terra, considerada em estado natural, sem trabalho nem capitais incorporados, poderá duvidar-se que lhe corresponda qualquer custo de produção, a não ser que como tal se considerem todas as desutilidades inerentes à sua descoberta e à sua ocupação. Pelo que respeita ao trabalho, é possível atribuir-lhe um custo de produção, mas de cálculo extremamente difícil; até porque a oferta de trabalho depende de factores que geralmente não se situam nos quadros económicos, designadamente de ordem moral e de ordem institucional, os quais só encontram lugar adequado numa *teoria das forças produtivas*. E também será difícil analisar a oferta de capital apenas em termos de custo de produção, pela dependência da poupança de hábitos, de factores políticos, de numerosíssimas causas cuja integração numa teoria económica não se afigura praticável.

Em consequência, sem rejeitar que os custos dos factores produtivos se fixam na dependência da procura e da oferta respectivas, o que nos permite a referência, por exemplo, a mercados de trabalho e de capitais, importa ter presente que esses mercados, e sobretudo os do trabalho, apresentam, como adiante se verá, características especialíssimas; de tal modo que, mesmo admitindo-se completa neutralidade do poder político relativamente a esses mercados, os respectivos mecanismos estariam, como sempre estiveram, muito afastados do esquema baseado na hipótese de concorrência perfeita. A procura e a oferta de factores produtivos — sobretudo do trabalho, mas também dos outros — radicam em circunstâncias de ordem institucional, nos elementos estruturais das sociedades respectivas; apresentam menos mobilidade do que a oferta e a procura dos bens em geral. A terra oferece, do ponto de vista económico, apenas a mobilidade resultante da possibilidade de ser utilizada para fins diversos; mas mesmo essa mobilidade é necessàriamente muito limitada, porque muitas terras só se prestam a um número restrito de culturas. Os capitais têm mobilidade variável e, por vezes, reduzidíssima, como é o caso dos capitais fixos não adaptáveis a mais de um tipo de produção. O trabalho, mesmo em épocas de frequentes migrações, como a actual, mostra uma mobilidade fortemente limitada, sobretudo pelos hábitos, pelas diferenças de idiomas usados de região para região, pelas dificuldades de aprendizagem, etc. Estas limitações de mobilidade dos factores contribuem necessàriamente para afastar a determinação dos seus valores dos esquemas da teoria dos preços.

6. A renda

Na linguagem corrente, mais aproximada neste ponto da terminologia jurídica que da terminologia económica, entende-se por *renda* um rendimento periódico recebido pela cedência do uso de bens. Para o direito, *renda* é a prestação resultante de um contrato de arrendamento.

O conceito económico de *renda* mostra-se mais restrito. Enquanto a *renda* em sentido jurídico abrange rendimentos de capitais (construções urbanas, instalações agrícolas, etc.) a *renda* em sentido económico

respeita apenas a factores naturais de produção, entre os quais, como se sabe, se destaca a *terra*.

Não é este, no entanto, o único conceito de *renda* que se nos depara na teoria económica. Para DAVID RICARDO, a *renda*, embora respeitando exclusivamente à terra, tem a natureza de rendimento diferencial (1); e esta ideia projectou-se no pensamento económico em termos de levar à formulação de um conceito de *renda* já desligado da terra, ou dos factores naturais de produção, para o qual *renda* é todo e qualquer rédito gratuito, obtido sem custo, sem contrapartida. A ponto de se chegar a identificar algumas vezes a renda com os rendimentos de monopólio, com a *mais-valia* e com o *lucro*, que também constitui um rendimento diferencial.

Não é neste sentido que vamos aqui empregar a palavra *renda;* mas sim no de todo e qualquer *rédito puro* dos factores naturais de produção. Tal rédito puro só muito raramente se nos depara nas transacções. Quando alguém cede a utilização de uma terra, de uma casa, de um moinho, de uma azenha, inclui na *renda* — em sentido jurídico — um juro de capitais, constituídos pelo valor das construções ou pela valorização da terra através do trabalho nela incorporado através dos tempos. Só no arrendamento de uma terra nunca explorada, ou há muito abandonada, cuja fertilidade não tivesse sido acrescida por sucessivas lavras e adubações, seria admissível a coincidência da *renda* em sentido jurídico e da *renda* em sentido económico, pois aquela não teria de incluir a remuneração do trabalho e do capital incorporados na terra. Mas embora a *renda* como retribuição pura dos factores produtivos naturais raramente se distinga de outros tipos de remunerações, sobretudo do juro, interessa separá-la conceitualmente numa teoria da repartição.

Em relação a este rédito puro dos factores naturais de produção poderão suscitar-se problemas de legitimidade. Sendo os factores naturais de produção oferecidos gratuitamente, pertencem em comum a todos os membros da sociedade e não especialmente a alguns deles; o rendimento de tais factores proveniente constituirá um rendimento

---

(1) Vd. supra, cap. IV, n.º 7.

também comum, social (1). Daqui a ideia de socialização da *renda*, defendida até mesmo por autores que não preconizam a socialização de todos os factores produtivos (2).

Tal ideia, baseada na construção ricardiana, pressupõe que as *rendas*, nas quais avulta a *renda predial*, são de montante elevado, o que parece desmentido pelas realidades; as *rendas puras*, às quais poderá atribuir-se um valor baseado nos riscos e incómodos suportados pelos ocupantes, pelos detentores, dos factores naturais de produção, têm relevo muito reduzido relativamente aos rendimentos globais de uma sociedade e aos custos de produção dos bens. É curioso notar que, tendo a teoria ricardina da *renda* sido abandonada há muito, dela ficaram, no entanto, algumas falsas ideias sobre as *rendas* e o seu volume. Para RICARDO, que confundiu a *renda predial* com o lucro do agricultor (3), a *renda* não é um elemento do custo de produção; não faz parte dele, transcende-o, excede-o, é residual, diferencial, característica que, conforme veremos, respeita à natureza do lucro. Mas, embora depois de RICARDO se tenha tornado corrente incluir a renda entre os elementos do custo de produção, o que invalida toda a construção ricardiana, deparam-se-nos com frequência construções que, expressa ou tàcitamente, vêem na *renda* uma remuneração das terras mais fér-

---

(1) Admitida uma oferta gratuita dos factores naturais de produção, poderia mesmo entender-se que eles não têm qualquer valor nem produzem qualquer rendimento. E, efectivamente, onde e quando há terras por desbravar com abundância, elas têm um valor económico muito reduzido, ou até nulo; pertencem a quem as ocupar e se dispuser a cultivá-las. A experiência dos países novos revela que são em número restrito os pioneiros interessados nessas terras, dados os incómodos e riscos do seu cultivo. O rendimento inicial dessas terras remunera insuficientemente o trabalho e o capital aí empregados.

(2) Já STUART MILL sugeriu a criação de um imposto que incidisse sobre a mais-valia predial, absorvendo-a; e HENRY GEORGE defendeu, com base na teoria da renda de Ricardo, a nacionalização dos solos.

(3) Tal confusão nem sequer é para estranhar na época em que DAVID RICARDO escreveu. O *lucro* andava então quase sempre confundido com o *juro*, tendo sido JEAN-BAPTISTE SAY o primeiro economista que esboçou a destrinça. Compreende-se que RICARDO, ao analisar o processo de produção agrícola, em vez de confundir o lucro com o *juro* o tenha confundido com a *renda*.

teis, quando é certo que a maior parte das vezes à maior fertilidade das terras corresponde um *juro*, remuneração de capitais acumulados.

Desde que a *renda* seja considerada como *remuneração pura* dos factores naturais de produção atribuir-se-á uma *renda* mesmo às terras marginais, às terras menos férteis, cujo custo de produção se iguala ao preço dos bens produzidos. Será o empresário, o cultivador, dessas terras marginais que deixa de auferir delas qualquer *lucro*, conforme adiante se verá; porque é o *lucro*, e não a *renda*, que tem natureza residual, aleatória.

A *renda* depende, evidentemente, da procura de factores naturais de produção; e, indirectamente, da procura dos bens para cuja produção esses factores contribuem. Baixando a procura de trigo, haverá menos agricultores interessados na obtenção de terras e a *renda* das terras baixará também. Dependerá também a *renda* da oferta dos mesmos factores naturais de produção; e é quanto à oferta que importará considerar alguns elementos respeitantes a uma fertilidade das terras não derivada do trabalho e dos capitais nelas incorporados através dos tempos, elementos que permitem compreender as variações de valor de solos independentes daquele trabalho e daqueles capitais. Há, efectivamente, graus de fertilidade natural das terras, pelo que a incorporação do mesmo trabalho e do mesmo capital, através do mesmo período de tempo, em duas terras diversas determinará capacidades produtivas também diferentes. Ora as terras naturalmente mais férteis são, em geral, como demonstrou HENRY CAREY, contrariando RICARDO, as de mais difícil acesso, por estarem normalmente cobertas de floresta, por atraírem animais ferozes e por a sua posse ser disputada com maior dureza. O custo de ocupação dessas terras mais férteis é, consequentemente, elevado, não apenas em trabalho e capitais mas também em dificuldades e riscos a vencer para ocupá-las e conservá-las. Na base desse custo foram as terras mais férteis transmitidas por herança e por venda, atribuindo-se-lhes valores mais elevados do que a outras de menor fertilidade; na base daquele custo e desses valores se orienta a oferta de tais terras mais férteis.

Mas, conforme já foi referido, em termos genéricos, quanto aos factores de produção, a *renda* não depende apenas das pressões de uma procura assente na utilidade dos bens finais a produzir e de uma oferta assente no custo de obtenção e conservação das terras. Há-de

depender também de factores de ordem institucional, admissìvelmente alheados, muitas vezes, dos mecanismos económicos. Assim, a terra é procurada também porque à sua posse está tradicionalmente ligado prestígio social. Isso explica que, em França, em fins do século XVIII, e noutros países, na primeira metade do século XIX, comerciantes e industriais tenham acorrido a comprar os «bens nacionais», quando, embora os preços fossem reduzidos, essas compras envolviam o risco de reversão aos proprietários. O mesmo prestígio a que tem andado ligada a posse de terra, aliado a uma certa desconfiança em relação aos valores mobiliários e à estabilidade da moeda, explica, na actualidade, que, pela procura de comerciantes, industriais e até de modestos emigrantes, se realizem correntemente vendas de prédios rústicos na base de uma previsão de rendimentos muito inferiores aos previsíveis em relação a empreendimentos nos sectores da indústria e do comércio.

Relativamente à oferta, enquanto as vendas de valores ligados a explorações industriais e comerciais dependem quase sempre de cálculos económicos moderadamente condicionados por considerações de ordem externa, as vendas de prédios rústicos geralmente não o são. É mais frequente que à posse destes prédios estejam ligadas razões de ordem familiar, de prestígio local e outras que limitam a oferta. Tais razões, aliás, não respeitam exclusivamente à oferta de terra mas também de outros bens; é, porém, o sector dos prédios rústicos um daqueles em que essas razões, alheias aos mecanismos económicos, se mostram de maior relevo, embora, naturalmente, tendam a ser reduzidas pelos condicionalismos próprios das actuais estruturas económicas que afastam da terra o homem do campo e o atraem aos centro urbanos.

7. O salário

a) *Conceito jurídico e noções económicas de salário. Regime de salariado*

Do ponto de vista jurídico, entende-se por *salário* um determinado tipo de remuneração do trabalho. Mas o conceito económico é mais amplo. A teoria económica designa por *salário* toda e qualquer

forma de remuneração do trabalho. Assim, não só o *assalariado* recebe um *salário;* recebe-o também o trabalhador por conta de outrem que aufere um ordenado mensal, o funcionário público a quem é atribuído um vencimento e o trabalhador independente a quem é paga uma remuneração pela tarefa realizada; e até o empresário que, dirigindo a sua empresa e não tendo a quem reclamar qualquer pagamento pelo trabalho efectuado, aufere um *salário* correspondente ao seu trabalho, embora em regra confundido, tal como a *renda* e o *juro*, numa noção global e imprecisa de *lucro*.

No entanto, a par desta noção de *salário* como toda e qualquer remuneração do trabalho, desenha-se na teoria económica outra noção menos ampla, para a qual o *salário* constitui uma remuneração *certa* e *antecipada* do trabalho. Esta outra noção continua a abranger as remunerações do operário pago ao dia ou à semana, do empregado que aufere um *ordenado*, do funcionário público que aufere um *vencimento;* mas não compreende as *gratificações* e *participações*, que são incertas e, geralmente, não antecipadas; nem a remuneração do trabalhador independente; menos ainda a do trabalho do empresário.

Esta noção menos ampla de *salário* está ligada ao *regime de salariado*, nos termos do qual o trabalho é remunerado através de uma importância fixa, certa, independente dos resultados efectivos da produção e anterior a esses resultados. Daí os elementos de remuneração *certa* e de remuneração *antecipada*. Antecipada não no sentido de anterior ao trabalho prestado mas sim no de anterior à colocação das produções nos mercados.

Em torno deste *regime de salariado*, que domina a grande massa das relações de trabalho nas sociedades modernas e parece constituir um dos elementos do *capitalismo*, muitas discussões se têm travado, pondo uns em relevo os inconvenientes do regime e outros as suas vantagens. Assim, tem-se dito que o *salário*, por ser fixo, limita os rendimentos do trabalho, reservando para outros tipos de participação no processo produtivo as sobre-valias; mas tem-se observado também que essas sobre-valias são aleatórias e que ao trabalhador, dada a sua condição mais corrente de carência de bens para satisfação de necessidades imediatas, melhor se ajusta uma remuneração fixa e antecipada que, embora privando-o de rendimentos mais elevados quando os resultados da produção se mostrem amplamente satisfatórios, também

o liberte dos riscos de insuficiência da remuneração quando esses resultados são escassos. A ideia de *participação do trabalhador nos lucros* da empresa destina-se a manter o *regime do salariado* mas permitindo que ao salário certo e antecipado se acrescente, quando os resultados das empresas o permitem, uma remuneração suplementar.

b) *Salário, preço e «justo salário»*

A inclusão do *salário* numa teoria da repartição e a dependência em que se tem colocado esta dos mecanismos dos preços suscita a questão de saber se o *salário* poderá ser considerado como o *preço* do trabalho; e, consequentemente, o próprio trabalho poderá ser considerado como uma *mercadoria*, cujo valor, definido pelas flutuações da procura e da oferta, oscile, por influência dessas mesmas flutuações, no mercado do trabalho.

Não se afasta desta conclusão o esquema lógico da economia clássica, mas foi também quanto a ela que a construção clássica deparou com mais vivas críticas e reacções, originadas em realidades institucionais melhor ajustadas à teoria canonista do *justo salário* (1).

Sob a pressão daquelas críticas e reacções admite-se geralmente que, sendo o trabalho inseparável da pessoa do trabalhador, o salário não pode resultar apenas das flutuações do mercado; donde a vasta legislação em todos os países promulgada no sentido de assegurar níveis de salários independentes das pressões da oferta e da procura. Mas, mesmo que o poder político não actuasse no sentido de garantir o nível de salários, estes haviam de fixar-se em termos que se afastam do mecanismo comum dos mercados. Por vários motivos. Porque o trabalho é pouco móvel, de tal modo que a remuneração mais ou menos elevada, só por si, não apresenta muitas vezes incentivo bastante para determinar a escolha de ocupação, condicionada por outras razões de preferência; porque a oferta de trabalho resulta de processos lentos, em larga medida dependentes de factores alheios à Economia — dos

---

(1) Vd. do autor — *Manual de Direito Corporativo*, p. 186 e segs.

movimentos de população, da aprendizagem, etc.; porque o trabalhador não pode geralmente, por debilidade económica, esperar, para oferecer o seu trabalho, que o salário se situe ao nível de remuneração mais satisfatório.

c) *Salários e acção sindical*

Os sindicatos operários constituem, na actualidade (1), em todos ou quase todos os países, uma força de pressão do maior relevo. Trata-se de um dos elementos fundamentais de uma nova estruturação da economia em sociedades que abandonaram as características atomísticas dos comportamentos. À acção patronal, que já não é definida pelas médias ou normas respeitantes às atitudes de numerosas empresas pequenas e médias mas pelas posições assumidas por um número restrito de empresários, opõe-se a acção sindical, que também não é dependente, na realidade, de comportamentos múltiplos dos operários sindicalizados mas sim dos comandos de um número reduzido de dirigentes sindicais. À concentração capitalista tem correspondido também uma concentração sindicalista. Nos Estados Unidos, as duas grandes organizações sindicais, o *Committee of Industrial Organization* e a *American Federation of Labor*, fundiram-se em 1955, passando a representar 25% dos trabalhadores norte-americanos. Na Inglaterra, as *Trade Unions* contam com 9 milhões de filiados e aderentes. Em França, os trabalhadores dividem-se por número limitado de grandes organizações sindicais (2). Aos sindicatos operários têm-se contraposto *sindicatos patronais;* e, entre uns e outros, formaram-se nalguns países,

---

(1) Sobre a origem e evolução das organizações sindicais, vd. do autor — *Manual de Direito Corporativo*, p. 72 e segs.

(2) Esta divisão das organizações sindicais resulta da dependência política, como é o caso da C. G. T., dominada pelo Partido Comunista, da posição religiosa dos membros (C. F. T. C. — Confederação Francesa dos Trabalhadores Cristãos) ou da preocupação de exercer uma acção sindical em benefício dos trabalhadores independente de quaisquer considerações de outra ordem (C. G. T.-F. O.-Force Ouvrière).

nos últimos anos, *sindicatos de dirigentes*, constituídos pelos elementos que nas empresas desempenham funções técnicas e administrativas de relevo, os quais se aperceberam de que os seus interesses não são representados nem pelos operários nem pelos patrões. Estes sindicatos de dirigentes agruparam-se em França na *Confédération Générale des Cadres*.

O salário tem resultado, em larga medida, nas sociedades modernas, da luta travada, em termos violentos ou não, entre estes sindicatos representativos de interesses opostos; e, através do domínio do salário, pela importância deste nos quadros da repartição, os sindicatos tendem a comandar as estruturas económicas. Contudo, a sua força económica tem sido reduzida pelas suas preocupações e dependências de ordem política. O objectivo de servir determinadas acções políticas, no plano geral, tem frequentemente diminuído o poder económico dos sindicatos; mas nem sempre por erro de orientação dos dirigentes sindicais, posto que a origem de muitos sindicatos lhes impõe que colaborem nessas acções políticas, sem o que perderiam muitos apoios dos quais beneficiam (1). Essa mesma dependência política tem levado a abandonar as tentativas de construção de uma teoria económica dos sindicatos. No entanto, é possível definir os objectivos económicos dos sindicatos operários. Eles visam, em primeiro lugar, a estabilização dos salários, tendo geralmente consciência os dirigentes sindicais, na actualidade, dos inconvenientes das elevações precipitadas de salários para os próprios operários, pois dessas elevações resultam despedimentos, substituição de mão-de-obra por mecanismos, concorrência de operários não sindicalizados, nomeadamente estrangeiros, que aceitam salários mais reduzidos, etc. Assegurada a estabilização dos salários, visam os sindicatos a sua elevação, a redução do número de horas de trabalho, a participação dos operários na gerência das empresas e o afastamento dos trabalhadores não sindicalizados.

---

(1) A acção política parece inseparável de algumas organizações sindicais revolucionárias, designadamente francesas e italianas. Nalguns países, porém, as maiores organizações sindicais procuram visar apenas, ao menos imediatamente, a melhoria de condições dos trabalhadores. É essa a posição das grandes organizações sindicais norte-americanas.

Os sindicatos patronais, por seu lado, procuram aumentar a oferta de mão-de-obra não sindicalizada e assegurar níveis de salários mais vantajosos para as empresas. Nos últimos tempos, porém, não é raro assistir-se a um entendimento entre os sindicatos operários e os sindicatos patronais, convencidos os dirigentes de uns e de outros de que as reivindicações operárias exageradas afugentam os capitais disponíveis, sem os quais não é possível qualquer acréscimo do produto global, e de que a melhores resultados das explorações deverão corresponder mais elevadas remunerações do trabalho, sem dependência das flutuações da oferta e da procura nos mercados.

d) *A intervenção estadual no plano dos salários*

A intervenção do Estado e dos poderes públicos em geral no plano dos salários tem-se exercido por forma directa e por forma indirecta; isto é, fixando o próprio nível do salário, procurando aproximá-lo do *justo salário*, ou fixando certas condições de trabalho. Na medida em que proíbe o trabalho de crianças e o de mulheres em certas actividades e em que fixa o tempo máximo de trabalho, o Estado intervém no mercado de trabalho, restringindo autoritàriamente a respectiva oferta; também o Estado intervém indirectamente no mercado de trabalho quando impõe aos sindicatos operários e patronais que estabeleçam acordos sobre tais matérias; e até através de medidas aparentemente alheias ao mercado de trabalho o Estado o condiciona. É o caso, por exemplo, do prolongamento dos períodos de escolaridade obrigatória, que também restringe a oferta de trabalho, contribuindo para a escassez de mão-de-obra.

Mas a intervenção mais radical do Estado nos mercados de trabalho é directa. Consiste na fixação rígida dos salários, que até agora tem sido excepcional mas já se verificou nalguns países em tempo de guerra, ou, mais frequentemente, no estabelecimento de salários mínimos. Muitas vezes tal estabelecimento respeita apenas àqueles sectores onde não há organizações sindicais, receando o Estado, por isso, que os interesses dos trabalhadores não sejam acautelados; foi o que acon-

teceu com as medidas adoptadas na Inglaterra pela *Wages Councils Act*, de 1945.

A política de salários adoptada pelos Estados tem-se mostrado muitas vezes dependente de pressões conjunturais alheias à análise dos factores de equilíbrio económico geral. E, assim, em ambientes emocionais, tem-se esquecido, na definição dessa política, a capacidade das empresas para suportarem os encargos provenientes da elevação do custo do factor trabalho, predominante no processo produtivo, assim como a capacidade dessas empresas para fazerem face à concorrência estrangeira, na base desses agravamentos de custo. Outro aspecto esquecido com frequência, ou obnubilado, na definição das políticas estaduais de salários, respeita à influência das elevações de salários no nível geral de preços e aos seus possíveis efeitos inflacionistas. É de notar em tal matéria que no sentido de uma elevação de salários compensada por uma subida de preços pode haver coincidência de interesses e de pontos de vista entre os sindicatos operários e os sindicatos patronais; de pouca monta será para os empresários uma elevação de salários se ela for absorvida por uma subida de preços que valorize nominalmente os bens produzidos e, ao mesmo tempo, reduza o peso real das suas dívidas. Em casos semelhantes, cabe ao Estado, dada a posição assumida actualmente na Economia, defender aqueles grupos sociais cujos interesses não são representados pelos sindicatos, sobretudo quando esses interesses se conjugam com os interesses gerais do país. Daqui não se segue, no entanto, que o Estado tenha sempre e necessàriamente de contrariar as elevações de salários em defesa da estabilidade do valor da moeda; até porque a elevação de salários não constitui o único factor inflacionista e não tem justificação social que o Estado trave aquela elevação, em obediência a uma política anti-inflacionista, quando se abstém de remover outros factores de inflação ou até concorre decisivamente para ela através da sua política de despesas públicas.

A longo prazo, e até a médio prazo, o efeito mais grave de uma política estadual de salários não condicionada pelas circunstâncias gerais da estrutura económica respeita à quebra de estímulos à poupança que a elevação de salários possa provocar. Esta elevação, quando precipitada, não fundamentada, determina restrições na possibilidade de remuneração de capitais e, consequentemente, o rareamento destes, pela fuga para praças que ofereçam melhores condições ou pela modi-

ficação de hábitos que se traduzem em acréscimos de consumos e diminuição de poupanças. Deste rareamento de capitais enfermam muitas estruturas económicas, nas quais a própria estabilidade de salários acaba por ser afectada em razão daquele rareamento.

e) *Salário de rendimento, salário social e salário-custo*

A política salarial das últimas dezenas de anos aconselha a destrinça entre o *salário de rendimento*, o *salário social* e o *salário-custo.*

O *salário de rendimento* corresponde à contribuição produtiva de cada trabalhador; é individual. Pode ser fixado por tempo de trabalho, à hora, ao dia, à semana, ao mês; ou por resultado, por tarefa (1). Esta remuneração do trabalho por tarefa foi vivamente combatida pelas organizações operárias, que lhe atribuiram por efeito a exigência de maior esforço por parte do trabalhador, o qual, na esperança de uma maior remuneração, trabalharia, por tarefa, durante maior número de horas; donde a designação dada pelas *Trade Unions* ao trabalho por tarefa de *sweating system.* No entanto, últimamente não se nota tão acentuada oposição das organizações operárias ao trabalho por tarefa.

Ao *salário de rendimento* acresce o *salário social,* constituído por prestações complementares do *salário de rendimento,* devidas não em razão da actividade do trabalhador mas por motivos de ordem social (2). Este *salário social* compreende os abonos de família, as férias pagas e os prémios de seguros sociais pagos em benefício do trabalhador; abrange também certas formas colectivas de salários complementares

---

(1) O *salário* pago por tarefa já se situa no plano do conceito mais amplo de *salário* e não no da noção ligada ao *regime de salariado,* posto que o *salário por tarefa* nem é certo nem geralmente antecipado.

(2) No plano colectivo, abrangendo todos os trabalhadores de uma empresa, ou de um sector, ou de todo o país, poderá entender-se que há correspondência entre o somatório dos salários de rendimento e sociais e a contribuição de todos os trabalhadores para o processo produtivo.

como as participações nos lucros das empresas, os *salários proporcionais* [1], os subsídios de férias, de Natal, etc.

O custo dos salários para os empresários é superior à remuneração recebida pelos trabalhadores a título de salário; e essa circunstância obriga a destacar o conceito de *salário-custo*. Com efeito, além do *salário de rendimento* e do *salário social*, os empresários suportam o pagamento de impostos vários que estão ligados ao emprego de mão-de-obra, geralmente calculados em função do número de trabalhadores, assim como despesas várias originadas em imposições estaduais respeitantes a condições de higiene e conforto nos locais de trabalho que não se traduzem, ao menos directamente, em remunerações para os trabalhadores. Quando os empresários calculam a parte do custo de produção imputável ao factor trabalho têm de incluir todas as despesas ocasionadas pelo emprego de mão-de-obra, as quais correspondem ao *salário-custo*.

f) *Salário nominal, salário real e escala móvel de salários*

O salário é geralmente pago em moeda, embora, por vezes, seja pago em géneros, na totalidade ou parcialmente. Em consequência, a expressão do salário é *nominal*. Designa-se por *salário nominal* essa mesma expressão, ou seja, o número de unidades monetárias pagas ao trabalhador em remuneração do seu trabalho. E como o valor da moeda é variável, às oscilações do valor nominal dos salários podem não corresponder oscilações do *salário real*. Este define-se como o poder de compra, o poder de aquisição de bens e serviços, conferido ao trabalhador pela remuneração auferida. Depende de uma relação entre o *salário nominal* e o nível geral de preços.

Embora os trabalhadores se mostrem geralmente mais sensíveis às alterações dos *salários nominais* do que às alterações dos *salários reais*, das quais muitas vezes parece não se aperceberem, ao menos

---

[1] Designa-se por «salário proporcional» aquele que varia em função do volume de negócios da empresa.

quando não são muito acentuadas, a estabilidade real dos salários entrou no domínio das preocupações dos dirigentes sindicais e dos governos. Essa preocupação de assegurar uma estabilidade dos salários reais impõe frequentes revisões dos níveis de remuneração do trabalho, em regra negociadas entre os sindicatos operários e patronais. A fim de evitar a discussão de pontos de vista exigida por essas negociações, tem-se preconizado e adoptado nalguns meios o sistema da *escala móvel de salários*. Por este sistema procede-se automàticamente a uma revisão de salários em função das reduções do poder de compra da moeda que se verifiquem através da evolução dos números-índices de preços, periòdicamente ou sempre que aquelas reduções revelem uma certa percentagem. O sistema oferece sem dúvida as vantagens da justiça de um rápido ajustamento dos salários ao valor da moeda, evitando as discussões entre dirigentes sindicais; mas tem o inconveniente de contribuir para os processos inflacionistas.

8. O juro

a) *Noção de juro*

Alguns problemas anteriormente analisados, e sobretudo os respeitantes ao crédito, já nos situaram em face do conceito de *juro*, remuneração dos capitais, diferença entre o valor de um bem presente e de um bem futuro de igual natureza.

São conhecidas também as controvérsias que o *juro*, condenado por ARISTÓTELES e pelos canonistas, reabilitado por LUTERO e CALVINO, finalmente tolerado pela Igreja, suscitou através dos tempos. E é conhecida a importância do *juro* no processo de expansão do crédito e, através dela, no processo de desenvolvimento do bem-estar material; importância que leva a considerar o *juro* elemento inseparável das estruturas capitalistas.

Com efeito, nestas estruturas, partindo da convicção de que nenhum sujeito económico actua sem que daí lhe advenha algum benefício, o empréstimo gratuito não tem papel a desempenhar. Consequentemente,

é o *juro* o móbil da poupança. Também aqui, em termos semelhantes a destrinças paralelas que se estabelecem relativamente à *renda* e relativamente ao *salário* devemos admitir um *juro* pago pelo capitalista a si próprio, quando é ele o empresário que utiliza os capitais reunidos. Assim o *juro* pode apontar-se como móbil de toda e qualquer poupança, quer os capitais sejam cedidos a outrem quer sejam utilizados por quem se absteve de consumir. Também o *juro* se apresenta frequentemente, através dos contratos em que é estipulado, acrescido de remunerações suplementares que lhe são alheias, que não se incluem, pelo menos, no *juro puro;* essas remunerações constituem geralmente prémios correspondentes ao risco, ou à incerteza, quanto ao reembolso do capital. Assim, quando verificamos que um capitalista empresta importâncias a uma determinada pessoa a 6%, por exemplo, e a outra pessoa a 10%, pode estabelecer-se, ao menos, a presunção de que a primeira oferece, pela sua honorabilidade ou pela extensão do seu património, melhores garantias de reembolso do que a segunda; a diferença de *juros formais* poderá ser atribuída a um *sobrejuro*, destinado a compensar o credor do risco de não ser reembolsado *(periculum sortis)*.

b) *Teorias reais do juro*

A partir da ideia, desenvolvida já no século XVI, de que o juro se justifica na medida em que o credor poderia ter comprado bens reprodutíveis, terra designadamente, os quais lhe dariam um rendimento, se não emprestasse os seus capitais, diversas explicações económicas do *juro* têm sido formuladas. Poderemos reparti-las separando as *teorias reais do juro* das *teorias monetárias do juro*. Esta separação já nos dá a ideia correspondente a umas e outras. As *teorias reais* apontam os factores económicos profundos, *reais*, que explicam a oferta e a procura de capitais, assim como o *juro* resultante do respectivo encontro nos mercados de crédito; as *teorias monetárias* vêem no *juro* um fenómeno apenas dependente da procura e da oferta de moeda.

Entre as *teorias reais* deparam-se-nos as de SENIOR, ALFRED MARSHALL e IRVING FISHER, baseadas na desutilidade da abstenção de consumir que gera a poupança. Mas a mais desenvolvida teoria real do juro é a de BÖHM-BAWERK, que procuraremos resumir e da qual

nos temos, aliás, aproximado através das considerações anteriormente produzidas.

Para aquele marginalista austríaco, o *juro* resulta de uma troca de bens presentes por bens futuros e consiste no sobrevalor, no ágio, dos primeiros em relação aos segundos. Este sobrevalor provém da preferência pelas satisfações imediatas de necessidades; da possibilidade de utilizar os bens presentes nos processos produtivos num momento anterior àquele em que poderão ser utilizados os bens futuros, obtendo-se daí um rendimento; e da certeza dos bens presentes contraposta à incerteza dos bens futuros. Em suma, para BÖHM-BAWERK, cuja construção parece discutível nalguns pontos mais ou menos secundários, o *juro* provém da acção conjunta da preferência pelos bens presentes e da produtividade dos capitais.

Quanto às taxas de *juro*, elas variarão na dependência dessa produtividade, maior ou menor, e daquela preferência, que também será maior ou menor, reflectidas uma e outra na procura e na oferta de capitais.

A procura de capitais é função da produtividade marginal do capital, isto é, do rendimento líquido adicional proveniente da utilização de uma unidade suplementar de capital. O empresário que procura capitais no mercado dispor-se-á a adquiri-los se o rendimento líquido previsto para esses capitais for superior ao juro que terá de pagar aos capitalistas. Empregando a linguagem própria dos marginalistas, cada empresário, procurando capitais no mercado, mantém a sua procura até igualizar a desutilidade correspondente ao pagamento do juro com a utilidade que, segundo prevê, provirá da aquisição do capital (1). O empresário marginal, no mercado de capitais, será aquele que obtém menor diferença entre aquela desutilidade e aquela utilidade; ou para quem, em hipótese extrema, a desutilidade correspondente ao pagamento do juro e a utilidade esperada do capital se igualam. Como bem se compreende, a maior parte dos empresários esperam que a utilidade seja superior à desutilidade; é por isso, e para ganharem a diferença, que procuram capitais.

---

(1) Em economias monetárias, essa utilidade é geralmente prevista em relação aos bens que vão ser comprados com a moeda obtida através do empréstimo.

A oferta no mercado de capitais resulta também de um confronto entre utilidades e desutilidades; entre a utilidade esperada do *juro* e a desutilidade do aforro, da poupança, da renúncia a consumos imediatos. Esta renúncia é condicionada pela esperança de consumos futuros de maior valor; e este sobrevalor de consumos futuros, em relação aos consumos imediatos possíveis, é prevista na base do recebimento do *juro*, que permitirá, no futuro, consumir o capital que se poderia consumir imediatamente acrescido daquele mesmo *juro*. Capitalista marginal, no mercado de capitais, será aquele para quem a diferença entre a utilidade esperada do juro e a desutilidade da renúncia a consumos imediatos é mínima ou até nula.

Para a construção de BÖHM-BAWERK, como para todas as *teorias reais do juro*, a moeda é meramente representativa dos capitais procurados e oferecidos, não desempenhando qualquer papel na formação da taxa de *juro*.

c) *Teorias monetárias do juro*

As *teorias monetárias*, pelo contrário, atribuem à moeda a natureza de factor determinante do *juro*. Entre estas teorias destacam-se a de KNUT WICKSELL e a de KEYNES, aliás já referidas como elementos de relevo na evolução do pensamento económico contemporâneo (1).

Para WICKSELL, a taxa de *juro* depende *sobretudo* da abundância ou da raridade de moeda; e, na base deste entendimento, elaborou o seu conceito de «juro natural», susceptível de assegurar o equilíbrio da procura e da oferta de capitais e a estabilidade de preços. Mas foi KEYNES que, ligando o *juro* à *preferência pela liquidez*, frontalmente contrariou a sua dependência de uma abstenção de consumir e de uma procura de capitais para investimentos.

A noção pré-keynesiana de *juro* baseia-se na ideia de que a moeda só é procurada como instrumento de trocas, em cuja hipótese a sua posição em face dos problemas económicos gerais teria de ser neutral;

---

(1) Vd. supra, cap. IV, n.º 19.

KEYNES veio sustentar, como se sabe, que a moeda é procurada não apenas como instrumento de trocas mas por ela própria, pelo *motivo-precaução* e pelo *motivo-especulação* (1).

A taxa de *juro* transforma-se, na visão de KEYNES, num preço pelo qual se estabelece o equilíbrio entre as quantidades disponíveis de moeda e as quantidades desejadas de moeda; no preço da *renúncia à liquidez*. Aquela taxa de *juro* continua a resultar de um encontro da oferta e da procura; mas procura e oferta de moeda, não de *capitais reais*. Consequentemente, para KEYNES o juro é independente da poupança e do investimento. A poupança constitui um mero resíduo, resultante da parte do rendimento não consumido, em obediência à «propensão para o consumo», a qual cresce na razão inversa dos rendimentos. Quanto ao investimento, ele depede do excesso da produtividade marginal dos capitais sobre a taxa de *juro;* assim, será a taxa de *juro* que poderá influir nos investimentos e não estes naquela.

d) *Pluralismo causal do juro*

As *teorias monetárias do juro* são extremamente valiosas na medida em que vieram acrescentar elementos não incluídos nas *teorias reais;* mas menos valiosas na medida em que procuraram substituir-se-lhes (2). Não oferece dúvida, na actualidade, que a «preferência pela liquidez», que o desejo de dispor de moeda, influi nas taxas de *juro;* mas é, pelo menos, duvidoso que a maior ou menor disposição dos sujeitos económicos a deixarem de consumir, poupando, e a maior ou menor disposição dos empresários a investir, não influam também naquelas taxas.

Com efeito, a construção monetária keynesiana — e a ela nos referimos especialmente, porque a de WICKSELL é mais moderada,

---

(1) Vd. supra, cap. IV, n.º 19.

(2) É, aliás, frequente que assim aconteça no domínio da investigação científica. Construções muito valiosas como acrescentamentos do domínio do conhecimento, e como correcções à explicação anterior dos fenómenos estudados, pecam muitas vezes pela preocupação de inteira originalidade e pela ânsia demolidora em relação às construções anteriores.

menos exclusivista — mostra-se insuficiente para explicar o *juro*. Em primeiro lugar porque este fenómeno de sobrevalorização de um bem presente relativamente a um bem futuro de igual natureza e quantidade é comum a economias monetárias e não monetárias. Mesmo em economias monetárias estabelecem-se juros em termos não monetários; é o caso, por exemplo, de empréstimos de sementes reembolsáveis em quantidades superiores, constituindo o excesso o respectivo juro. Este juro não parece depender da quantidade de moeda. Aliás, se o *juro* dependesse da quantidade de moeda, como esta pode ser aumentada sem dependência da produção real de bens, pelas técnicas da emissão de papel-moeda e de moeda escritural, teríamos de admitir o desaparecimento, puro e simples, do *juro*, por força das emissões monetárias.

Consideremos uma estrutura económica na qual a «preferência pela liquidez» seja muito baixa, ou até nula. Assim poderá acontecer numa sociedade ameaçada por uma grande desvalorização monetária, na qual ninguém queira conservar moeda em seu poder. Se o *juro* dependesse apenas da «preferência pela liquidez», as taxas de *juro* seriam baixíssimas nessa sociedade. Ora é precisamente o contrário que acontece em tais condições.

Também não poderá aceitar-se que o *juro* seja independente da produtividade marginal dos capitais (1). Entre esta e aquele as relações que se estabelecem mostram-se reversíveis. O *juro* influi naquela produtividade, sem dúvida; mas também depende dela. Se a utilidade esperada dos capitais for baixa, a sua procura tende a diminuir; e esta diminuição contribui para uma redução do *juro*. Se, pelo contrário, for alta a produtividade esperada dos capitais, a sua procura tende a aumentar; e este aumento há-de contribuir para uma elevação do *juro*.

A insuficiência da construção keynesiana para explicar o *juro* contribui para retirar fundamento a alguns aspectos da política econó-

---

(1) Este ponto, aliás, foi rectificado pelo próprio KEYNES. Em artigos publicados no *Economic Journal*, no decurso de 1937, admitiu que as variações do volume de investimento influíssem nas taxas de *juro*, embora indirectamente, porquanto aquelas variações actuariam sobre a procura de moeda. Também KEYNES acabou por admitir, num daqueles artigos, que a poupança possa influir na «preferência pela liquidez», através da procura de moeda, e, portanto, indirectamente, no *juro*.

mica extraída daquela construção; nomeadamente pelo que respeita ao abandono dos incentivos para poupar e ao desenvolvimento dos incentivos para consumir. Aquela mesma insuficiência torna necessária uma revisão profunda da análise do *juro*, através da qual é de admitir que tenham de destacar-se causas múltiplas para aquele fenómeno, umas *reais* e outras *monetárias*.

Assim, mantém actualidade como razão profunda do *juro* a preferência pelos bens presentes em relação aos bens futuros. Tal preferência domina a oferta de capitais, resultante da poupança, que há-de envolver uma maior ou menor desutilidade, pois, seja qual for o montante de rendimentos, sempre a renúncia a consumos há-de envolver algum sacrifício. Mas tal preferência domina igualmente a procura de capitais, derivada do desejo de obtenção imediata de bens, sobretudo com destino ao investimento; e daqui o relevo da produtividade marginal dos capitais, que define o rendimento esperado do emprego de uma dose suplementar de capital.

Não podemos, porém, esquecer, que também os mecanismos monetários exercem influência no juro, sobretudo na sua fixação a curto prazo. Porque as poupanças se constituem, a curto prazo, em numerário. Quem poupa tendo em vista um período longo geralmente não procura conservar moeda em seu poder, prefere construir edifícios, instalar estabelecimentos fabris, etc.; mas quem realiza poupanças a curto prazo mantém-nas sob forma líquida, em moeda material ou em depósitos bancários. É sobretudo em relação às taxas de *juro* a curto prazo que a procura e a oferta de moeda, comandadas uma e outra pela «preferência pela liquidez», têm papel a desempenhar.

Apesar desta tendência para atribuir causas múltiplas ao *juro*, umas *reais* e outras *monetárias*, o problema da definição dos factores determinantes do *juro* pode considerar-se ainda em aberto na teoria económica. ROBERTSON, ao formular a sua *teoria dos fundos emprestáveis* para explicar o *juro*, fê-lo depender da oferta e da procura daqueles fundos, derivadas, por sua vez, da poupança e dos investimentos; mas diversos economistas têm discutido, no decurso dos últimos anos, se aquela teoria de ROBERTSON é, afinal, *monetária* ou *real*. As dúvidas assim suscitadas reflectem as hesitações actualmente correntes quanto à posição dos fenómenos monetários nos quadros económicos; nem é de excluir que a moeda, depois de colocada no centro da Eco-

nomia, venha a regressar, também, possìvelmente, com algum exagero, a uma posição secundária na análise dos fenómenos económicos.

9. O lucro

a) *Noção ampla e noção restrita de lucro*

A expressão «lucro» é correntemente usada no sentido de proveito resultante de qualquer actividade ou operação, deduzidas as respectivas despesas. Tal significado não se afasta do correspondente ao respectivo étimo *lucrum*, empregado na língua latina no sentido de ganho, proveito, utilidade e interesse. Também o referido significado não se aparta radicalmente da posição que o conceito de lucro ocupa no plano da ciência económica, sendo de notar que àquele conceito se fazem corresponder expressões de raiz diversa em várias línguas latinas (*profit* e *profitto*, em francês e em italiano, de *proficere* — ganhar—, *beneficio* em castelhano). Mas desde sempre os autores que em Portugal se ocuparam de Economia utilizaram a expressão «lucro», naturalmente por reconhecerem que o conceito científico ao qual fizeram corresponder o vocábulo não se apartava muito do significado corrente da palavra em língua portuguesa.

JOSÉ FERREIRA BORGES, nas suas *Instituições de Economia Política* (1834) refere-se com desenvolvimento a um tipo de rédito a «que chamaremos por falta d'outro termo lucro do empresário», e ADRIÃO FORJAZ, o primeiro professor de Economia da Universidade portuguesa, empregou a expressão, no mesmo sentido, nos seus *Elementos de Economia Política e Estatística* (tomo II, 1859). Aproximamo-nos já, assim, da noção restrita e rigorosa de *lucro*.

Como se sabe, a empresa reúne factores produtivos naturais, capital e trabalho, de cujo emprego coordenado resulta o respectivo rendimento. Este rendimento tem de ser *repartido* pelas entidades que forneceram trabalho, capital e factores naturais, através de *salários*, *juros* e *rendas*. O somatório desses salários, juros e rendas, acrescido ainda de outros encargos da empresa, tais como impostos e prémios

de seguros, constitui o respectivo *custo de produção*. Assim, sempre que os bens produzidos pela empresa são vendidos a preços globais situados ao nível do custo de produção, ou abaixo dele, o empresário, como tal, nessa sua qualidade, não obtém quaisquer rendimentos específicos. Poderá obtê-los através de rendas, por ser também proprietário de terras, ou através de juros, por ser também capitalista, ou através de salários, por ter também realizado um trabalho aproveitado no processo produtivo. Mas só quando o preço de venda global dos bens produzidos excede o respectivo custo de produção o empresário aufere, nessa sua qualidade, um rendimento próprio, característico da função empresarial. E é a esse rendimento que, em rigor, cabe a designação de *lucro*. O *lucro* tem, pois, natureza residual, por resultar da diferença entre o preço de venda e o custo de produção; e é incerto, aleatório, por serem variáveis tanto os custos como os níveis de preços. Os outros rendimentos são frequentemente fixados em momento anterior ao início do processo produtivo e até numa base contratual. Assim acontece, na maior parte dos casos, com os salários, que o empresário se compromete a pagar em conformidade com os contratos de trabalho celebrados, com os juros, que remuneram, segundo taxas pré-estabecidas, os capitais fornecidos à empresa, com as rendas, também prèviamente ajustadas. Os resultados da exploração não influem nesses rendimentos, pois a empresa fica jurìdicamente obrigada ao seu pagamento. O *lucro*, pelo contrário, depende inteiramente dos resultados da exploração, baixando quando eles são moderados, desaparecendo quando os custos igualam o preço de venda e podendo até admitir-se que se torne negativo, quando a exploração é deficitária e dela resultam responsabilidades patrimoniais para o empresário.

b) *A ideia de lucro através das escolas económicas*

A noção de *lucro* suscita questões várias; e das mais difíceis que se deparam ao economista. Umas respeitam à própria delimitação rigorosa do conceito e à sua autonomia. Outras à justificação do *lucro* nos quadros da repartição de rendimentos.

A escola clássica inglesa não separou com nitidez o *lucro* nem do salário do trabalhador nem do juro do capitalista, pela circunstância

de não ter destacado suficientemente a posição do empresário no processo económico. Os clássicos ingleses, como aliás os socialistas do século XIX, não conseguiram realizar o esforço de abstracção bastante para reconhecer que o empresário pode não ser capitalista nem trabalhador. É sabido que, na generalidade dos casos, o empresário, coordenador dos factores produtivos, também investe capitais na empresa e nela trabalha, em funções directivas. Assim, na prática, os rendimentos do empresário confundem-se, tornando-se difícil distinguir a parte que lhe cabe como director da empresa — *salário* — da que resulta do emprego de capitais — *juro* — e da que é específica da posição empresarial — *lucro*. Importa, porém, estabelecer a destrinça, até porque o empresário pode utilizar apenas capitais alheios e fazer-se substituir na direcção da empresa por um seu mandatário. Nem ADAM SMITH, nem RICARDO, nem STUART MILL consideraram esta hipótese de *empresário puro* que, não fornecendo capitais, nem trabalho, no entanto mantém a responsabilidade da empresa. E daí verem no *lucro* do empresário, em termos aliás imprecisos, um rédito de carácter misto, que participaria do *salário* e do *juro*. Mas JEAN-BAPTISTE SAY — *Traité d'Économie Politique* (1813) — embora tendo utilizado um conceito amplo de *lucro*, que abrangeria os «lucros do operário», os «lucros da terra», os «lucros dos capitais» e até os «lucros dos salários», já destacou, a par destes outros, um conceito restrito de *lucro*, respeitante ao empresário. J. B. SAY reconhece ser raro que um empresário não tenha também capitais investidos na empresa; mas admite a hipótese de assim acontecer, obtendo o empresário os capitais necessários junto de outras entidades que lhos emprestam apenas por confiarem na sua capacidade ou por os bens de fortuna do empresário, embora não ligados à própria empresa, garantirem a sua solvabilidade. Poderá dizer-se que com J. B. SAY começou a delinear-se o conceito científico de *lucro*, ligado fundamentalmente às ideias de capacidade de coordenação dos factores produtivos e de risco das explorações económicas. Contudo, será admissível ainda reonhecer no conceito restrito de *lucro* delineado por SAY um elemento que o aproxima do salário, pois a coordenação dos factores se traduz num trabalho, ainda que particularmente qualificado.

A posição do empresário e do *lucro* correspondente viria a ser mais rigorosamente definida por VON THUNEN — *Der Isolierte Staat*

(1826) — que separou, de entre os rendimentos do empresário, o juro dos capitais investidos, o salário do trabalho de direcção, a cobertura de riscos susceptíveis de serem seguros e, finalmente, uma parte residual que considerou o «verdadeiro lucro» *(Gewerbsprofit)*. Este «verdadeiro lucro» constituiria uma recompensa da intensidade do trabalho empresarial e também uma compensação por aqueles riscos que, pela sua natureza, não podem constituir objecto de contrato de seguro.

KARL MARX, na base da concepção clássica de valor trabalho, tal como os clássicos ingleses, não separou o capitalista do empresário, nem, consequentemente, o juro do *lucro*, que fez coincidir com a mais-valia. O *lucro* torna-se, pois, com MARX, mero produto da exploração do trabalhador.

As contribuições de SAY e de VON THÜNEN para a definição das noções de empresário e de *lucro* foram largamente aproveitadas por ALFRED MARSHALL, nos seus *Principles of Economics* (1890), ao autonomizar como factor produtivo a organização empresarial, a que corresponderia um «lucro líquido» *(net earnings of management)*. Mas, ao mesmo tempo que inclui a organização entre os factores produtivos, MARSHALL negou ao *lucro* natureza residual. O *lucro* passou a ser um dos elementos do custo de produção. Contudo, segundo o próprio MARSHALL, só o «lucro normal», obtido na base de uma concorrência perfeita, seria elemento do custo de produção. Ora, sendo a concorrência perfeita uma situação de equilíbrio, ideal, abstracta, as condições reais dos mercados só nos ofereceriam, ou quase só, exemplos de «lucros anormais», positivos ou negativos.

Com o norte-americano JOHN BATES CLARK — *The Distribution of Wealth* (1900) — a análise do problema seria retomada na base da construção de MARSHALL mas sem prejuízo de importantes correcções. Para CLARK, num sistema estático os preços coincidem com os custos de produção e as remunerações do trabalho de direcção da empresa têm a natureza de salários. Essa natureza seria diversa, porém, em face de modificações dinâminas na direcção da empresa que, pela introdução de inovações, reduzissem os custos, permitindo ao empresário um rendimento diferencial. O *lucro* seria um rendimento residual do empresário apenas derivado das inovações operadas na produção; mas, como as inovações tendem a difundir-se entre todos os empresários de um mesmo sector, o *lucro* constituiria apenas um rendimento temporário,

pelo menos em relação a cada empresário considerado isoladamente. Com aquela difusão, restabelecer-se-iam condições estáticas e o *lucro* desapareceria. No conjunto de todo o sistema económico, porém, como as inovações são constantes, o *lucro* seria um elemento permanente, não no plano de cada unidade empresarial mas no plano macroeconómico.

c) *Novas teorias do lucro*

O austríaco SCHUMPETER — *Theorie der Wirtschaflichen Entwicklung* (1912) — desenvolveu as ideias de CLARK ao formular a sua *teoria da inovação.* Segundo esta, num estado estacionário, ou de equilíbrio geral, a actividade do empresário é de simples rotina, correspondendo-lhe um salário e nenhuma outra remuneração; mas, quando o empresário introduz uma inovação no processo produtivo, consegue rendimentos globais superiores aos custos e a diferença resultante constitui o seu *lucro.* As inovações empresariais podem ser de diversos tipos; não são necessàriamente de ordem técnica. Podem respeitar à organização da empresa, à proporção dos factores utilizados, à conquista de novos mercados, etc. O *lucro* seria o prémio da inovação dinamizante da empresa. Tal como para CLARK, também para SCHUMPETER o *lucro* é temporário para cada empresário, porque a concorrência tende a fazer desaparecer os benefícios resultantes das inovações, as quais, por algum tempo apenas, embora, conferem ao empresário inovador uma posição de algum modo semelhante à do monopolista.

Sobre esta construção se poderá dizer que, resultando as inovações de um trabalho inventivo, a situação do empresário seria apenas a de um trabalhador, embora particularmente qualificado, cabendo-lhe, em consequência, um salário, mais ou menos elevado, nos termos comuns da teoria do salário. Além de que a maior parte das inovações operadas na actividade empresarial não se devem necessàriamente aos próprios empresários mas aos seus colaboradores, muitas vezes até eventuais. Ora, sendo assim, não se compreende que o produto das inovações caiba aos empresários, quando é certo poderem não estar na origem delas. A construção de SCHUMPETER também não explica que sejam tantas vezes nulos, e até negativos, os resultados obtidos, nas suas explorações, pelos empresários mais dinâmicos, mais inova-

dores, ao mesmo tempo que outros, meramente rotineiros, obtêm lucros elevados, muito embora se deva ter em conta que a «inovação» schumpeteriana não é toda e qualquer novidade introduzida mas sim a que se ajusta ao condicionalismo dos mercados. Acresce que a maior parte dos empresários não têm possibilidade de criar inovações, pelo que a teoria de SCHUMPETER só se ajusta a um número restrito de empresas. Importa saber se mesmo o empresário meramente rotineiro não desempenhará ainda uma função económica própria, específica, a que corresponda um *lucro*.

O norte-americano FRANK KNIGHT — *Risk, Uncertainty and Profit* (1921) — rasgou novas perspectivas ao estudo da natureza do *lucro*, ligando-o ao plano económico da empresa e à capacidade de previsão do empresário. Para KNIGHT, os planos empresariais baseiam-se em probabilidades ou em incertezas. Baseiam-se em probabilidades quando os factos futuros considerados são previsíveis na base da experiência do passado e de harmonia com a *lei dos grandes números*. Em tais casos, ou empìricamente ou recorrendo a dados estatísticos, o empresário prevê, *coeteris paribus*, que determinados factos se verificarão. E, de harmonia com essa previsão, decidirá produzir, em determinadas quantidades, certos bens que, segundo as suas previsões, terão escoamento assegurado nos respectivos mercados. Os planos empresariais baseiam-se em incertezas quando a experiência do passado não oferece dados bastantes para estabelecimento de previsões. É o que acontece em relação ao lançamento de um produto novo, à estabilidade das preferências dos consumidores por certos artigos, etc. Quando assim sucede, as previsões do empresário têm de ser subjectivas; e as decisões nelas baseadas deparam com incertezas e não simples riscos, pois os riscos são mensuráveis, na base da experiência do passado, da lei dos grandes números e do cálculo de probabilidades. Os riscos, porque mensuráveis, porque objectivos, são também seguráveis; e o empresário pode libertar-se deles mediante o pagamento de um prémio de seguro. Assim, por exemplo, a experiência permite-nos saber qual a probabilidade de o edifício onde está instalada uma fábrica ser destruído por um incêndio, ou qual a probabilidade de se perder uma mercadoria transportada por caminho-de-ferro, por avião, etc. Conhecendo essa probabilidade, o empresário assume o risco inerente, ou transfere-o para uma empresa

seguradora, pagando o respectivo prémio, que se inclui no custo de produção. Mas há eventos futuros que não são objectivamente determináveis, a cuja verificação ou não verificação não corresponde qualquer probabilidade nem, consequentemente, qualquer prémio de seguro. São as incertezas, que têm de ser suportadas pelos empresários, os quais, quando se mostram capazes de prevê-las, ainda que num plano puramente subjectivo, e, apoiando-se nessas previsões, adoptam atitudes que se mostram favoráveis aos seus empreendimentos, recebem a recompensa da capacidade subjectiva de prever. Essa recompensa reside no *lucro*.

Recebeu esta construção bastante de VON THÜNEN, que, como vimos, já no começo do século passado, definiu o «verdadeiro *lucro*» como a recompensa da cobertura pelo empresário dos riscos não seguráveis, ao menos parcialmente, pois também lhe fez corresponder a intensidade do trabalho empresarial.

A ideia inicial de VON THÜNEN, desenvolvida por FRANK KNIGHT, projecta-se ainda na *teoria da surpresa potencial* de SHACKLE — *Expectation in Economics* (1949) — que analisou particularmente as previsões dos empresários, o estabelecimento dos seus planos e a capacidade de dominar as incertezas que se lhes deparam. Entretanto, CHAMBERLIN e JOAN ROBINSON, baseados nos seus estudos sobre o mecanismo dos mercados, fizeram depender o *lucro*, nalgumas circunstâncias pelo menos, de situações de concorrência imperfeita, susceptíveis de afastar o preço do custo de produção. Mas estaríamos aqui em presença apenas de um tipo específico de lucro, proveniente de monopólios ou quase-monopólios, o qual não esgotaria o género nem corresponderia à espécie mais característica, embora KALECKI sustente o contrário. Também é possível considerar um *lucro* proveniente de oscilações conjunturais, como, por exemplo, de um surto inflacionista; mas igualmente esse não esgota os casos admissíveis de obtenção de *lucro*.

Na base de MARX e dos seus discípulos, é corrente entender-se que o *lucro* só tem papel a desempenhar nas estruturas capitalistas. No entanto, o *Manual de Economia Política* publicado pela Academia das Ciências da União Soviética (1) embora afirmando que a categoria

---

(1) Tradução francesa — 1956, p. 521.

do *lucro* desapareceu na economia socialista, por pressupor relações de exploração capitalista, admite que o rendimento líquido das empresas estaduais seja designado por *lucro*. E parece que, efectivamente, esse rendimento líquido das empresas estaduais poderá integrar-se no conceito económico de *lucro*, ao menos no respectivo conceito genérico, muito embora se concebam dentro dele espécies diferenciadas, sendo as mais características próprias das estruturas capitalistas ou, pelo menos, das estruturas dominadas por uma liberdade relativa dos mercados.

d) *Fundamento do lucro puro*

A essência do *lucro puro*, reside, como foi acentuado, num valor diferencial entre os encargos da empresa, que deverá contabilizar como tais as próprias remunerações do capital e do trabalho do empresário, e o preço de venda. Mas pode suscitar-se o problema de saber se o *justo preço* dos artigos produzidos não deverá coincidir com os encargos ou custo de produção. Sendo assim, o *lucro puro* resultaria de fixações injustas de preços, demasiado elevados; a menos que resultasse de remunerações insuficientes dos factores produtivos. Num caso como noutro, o *lucro puro* seria ilegítimo. Essa conclusão, porém, só será válida na base do entendimento de que é inútil, parasitária, a posição do *empresário puro*, isto é, do empresário que nem investe capitais nem realiza trabalho. Supõe-se que não seja assim. Mesmo o *empresário puro* ainda desempenha uma função no processo produtivo. Não porque realize previsões ou planos empresariais. Na medida em que o faz, o empresário realiza um trabalho, altamente qualificado, ao qual corresponde, em rigor, um salário. Tanto assim que aqueles planos e previsões também são muitas vezes estabelecidos por colaboradores da empresa (directores, técnicos, consultores, etc.) e não pelo empresário. Este só não pode eximir-se de assumir as responsabilidades inerentes ao seu empreendimento e derivadas das incertezas a que se refere FRANK KNIGHT. São essas responsabilidades que têm por contrapartida o *lucro puro*.

Poderá julgar-se não terem conteúdo próprio as responsabilidades de um empresário que não investiu capitais na empresa. Mas não é

assim. O facto de não ter investido capitais na empresa não reduz o empresário à condição de insolvente. O empresário pode possuir um património alheio à própria empresa que responda pelos insucessos do seu empreendimento. Além disso, admite-se que as responsabilidades do empresário não sejam exclusivamente de ordem patrimonial. São todos os admissíveis prejuízos sofridos pelo empresário em caso de insucesso que justificam, na hipótese de êxito, que aufira um *lucro*. Mas, sendo assim, o *lucro puro* não será legítimo em todos aqueles casos em que o empresário seja exonerado de quaisquer responsabilidades, como acontece em relação a alguns chefes de empresa, empresários, ou pseudo-empresários, que, nos quadros de algumas organizações económicas contemporâneas, não são responsabilizados pelos insucessos dos respectivos empreendimentos. O *lucro puro* só se justificará na base das responsabilidades do empresário e como respectiva contrapartida.

Com efeito, poderá duvidar-se da legitimidade do *lucro* derivado das oscilações conjunturais, na medida em que exceda a compensação daquelas responsabilidades. Se uma desvalorização monetária, por exemplo, permitir ao empresário uma ampla margem diferencial entre os custos e os preços, será admissível que estes preços tenham sido exagerados ou excessivamente reduzidas as remunerações dos factores produtivos. Quando os rendimentos auferidos pelo empresário resultam de inovações, é duvidoso que tenham a natureza de *lucros puros*, porque as *inovações* são devidas a um trabalho inventivo, no plano técnico ou no plano da análise dos mercados; e esse trabalho deverá ser remunerado através de um salário, em sentido económico, ainda que outra designação lhe caiba à face da terminologia jurídica. Naqueles casos em que os rendimentos do empresário provêm de situações de concorrência imperfeita, de monopólios, oligopólios, monopsónios, ou oligopsónios, será lícito duvidar também do rigor da sua qualificação como *lucros*. Se essas situações de concorrência imperfeita resultam da posse de bens produtivos naturais raros, ou até únicos (jazigos minerais, águas medicinais, etc.) a margem de rendimentos provenientes do monopólio ou quase-monopólio caberá ao proprietário, terá a natureza de renda. Se essas situações derivam de um melhor equipamento ou de uma melhor técnica de domínio dos mercados, ainda não

difundidos, estamos em presença de inovações, cuja criação importa seja remunerada através de salários, conforme foi já observado. Se — finalmente — as situações referidas são devidas a actos de governo, como acontece no caso de monopólios legais, não se vê razão para que seja o empresário a beneficiar de qualquer rendimento diferencial resultante.

Uma concepção económico-social baseada numa ideia de justiça nas remunerações e na fixação dos preços tenderá a aproximar estes do custo de produção. Contudo, essa mesma ideia de justiça imporá que o empresário seja também justamente remunerado. Através de um *lucro bruto*, abrangendo os salários, juros e rendas que lhe sejam devidos — porventura até acrescidos de um *prémio de incerteza*, quando não tenham sido fixados contratualmente e se tornem por isso, aleatórios — e através de um *lucro puro*, proporcionado às responsabilidades empresariais e destinado a compensar os prejuízos que o empresário suporta na hipótese de insucesso do seu empreendimento. Essas responsabilidades são inseparáveis de uma economia livre de mercado; e, sem expectativa de compensação, não haverá quem esteja disposto a assumi-las.

O *empresário puro* poderá não ser capitalista, nem proprietário, nem trabalhar na sua própria empresa, nem sequer realizar o trabalho de planear os empreendimentos, de decidir sobre os planos estabelecidos e de prever as consequências das decisões tomadas. Mas deixará simplesmente de ser empresário quando não assuma as responsabilidades inerentes àquelas consequências. É evidente que a responsabilidade do empresário pode ter maior ou menor extensão, devendo o *lucro* fixar-se em termos proporcionais a essa mesma extensão. Numa sociedade anónima, por exemplo, enquanto os obrigacionistas, credores da sociedade, não participando da função empresarial, têm apenas direito a um juro fixo, remuneração dos capitais mutuados, os accionistas, que já participam daquela função, embora a sua responsabilidade seja limitada ao valor das próprias acções, auferem dividendos que, no caso de êxito dos empreendimentos, abrangem não apenas um juro mas também um *lucro* — compensação daquela responsabilidade. Parece ser, com efeito, a responsabilidade empresarial, inseparável de toda e qualquer empresa, dinâmica ou não, inovadora ou rotineira, monopolística ou concorrencial, beneficiando ou não das oscilações

conjunturais, que confere autonomia, individualidade e justificação à categoria económica de *lucro puro*.

10. Redistribuição de rendimentos

Qualquer ideia de *redistribuição de rendimentos* é inadmissível à luz das concepções clássicas. Para estas, o rendimento é distribuído segundo mecanismos naturais que as várias formas de repartição, através das remunerações dos factores, se limitam a reflectir. No entanto, já o liberalismo heterodoxo de STUART MILL o levou a restringir a imutabilidade das leis económicas naturais ao sector da produção, admitindo que as leis da repartição não fossem imutáveis. E embora pareça difícil aceitar uma diversidade de natureza entre as leis económicas que, sendo leis de um mesmo ramo de ciência, deverão apresentar todas igual natureza, o entendimento de STUART MILL teve grande influência na posição de numerosos economistas que, rejeitando qualquer intervencionismo no plano da produção, o aceitaram no plano da repartição Como se as medidas intervencionistas no sentido de limitar rendas, salários ou juros não se repercutissem necessàriamente na produção dos bens e serviços, cuja oferta e cuja procura hão-de depender daquelas remunerações.

A influência política do pensamento socialista havia de desenvolver as medidas intervencionistas no plano da distribuição, aliás em termos mais coerentes que os revelados pelo intervencionismo liberal. E sob aquela influência se fixaram amplamente as mais diversas formas de remuneração. Mas enquanto o Estado se limita apenas a intervir nos mercados de bens e de serviços, incluindo os mercados de factores produtivos, não estamos ainda em face de fenómenos de *redistribuição de rendimentos* (1). Trata-se apenas de uma distribuição intervencionista, ou dirigista, conforme os casos. Quando essa intervenção ou esse diri-

---

(1) Parece preferível considerar a *redistribuição de rendimentos* neste plano de uma *nova distribuição ou de uma sobredistribuição*. No entanto, alguns autores incluem na *redistribuição* todas as medidas de intervenção estadual quanto à repartição.

gismo atinge certos graus, porém, o Estado não se limita a fixar ou limitar as formas de repartição; depois de operada a distribuição de rendimentos através dos mecanismos dos mercados, embora sob pressões intervencionistas ou dirigistas, essa mesma distribuição é corrigida, realizando-se transferências de rendimentos entre sectores, entre grupos sociais. A *redistribuição* consiste nestas transferências.

Assim, embora o Estado tenha já condicionado rendas, salários, juros e lucros, em face da repartição resultante e não a julgando justa, equilibrada ou conveniente, em relação aos objectivos políticos prosseguidos, promove transferências de rendimentos.

Do ponto de vista socialista, estas transferências constituem uma correcção das desigualdades provenientes da propriedade privada e da herança; do ponto de vista do humanismo cristão tais transferências podem justificar-se na medida em que assegurem a certos grupos sociais menos beneficiados um rendimento mínimo inseparável da dignidade humana e familiar; também essas mesmas transferências têm sido algumas vezes aconselhadas pela preocupação de assegurar o equilíbrio económico, especialmente através de um crescimento da procura, que poderá exigir a transferência de rendimentos de grupos sociais com baixa propensão para o consumo para outros cuja propensão para o consumo seja elevada.

Os mais importantes instrumentos de *redistribuição* de rendimentos usados pelo Estado têm sido os impostos e as despesas públicas. Os impostos constituem meios de *redistribuição de rendimentos* quando incidem desigualmente sobre os rendimentos em razão da origem *(redistribuição funcional)* ou em razão do seu montante *(redistribuição pessoal)*.

Têm, pois, por exemplo, em Portugal, efeitos redistributivos funcionais os impostos profissional e de capitais na medida em que tributam rendimentos do trabalho com taxas de 3% e rendimentos do capital do mesmo montante com taxas de 15%. Tem efeitos redistributivos pessoais o imposto complementar porque absorve 4% dos rendimentos, de qualquer natureza, entre 50 e 100 contos e 55% dos rendimentos, também de qualquer natureza, de montante superior a 1500 contos. Tem igualmente efeitos redistributivos pessoais o imposto sucessório que atinge com taxas de 3% as heranças de 20 a 100 contos, quando a favor de descendentes, e com taxas de 25% as heranças de mais de 50 000 contos, quando também a favor de descendentes.

Se o Estado realizasse as suas despesas em benefício dos diversos grupos sociais na mesma proporção dos impostos que sobre eles fez incidir, estes impostos não teriam quaisquer efeitos redistributivos. Tais efeitos só resultam da conjugação de impostos discriminatórios e de despesas públicas igualmente discriminatórias. Estas despesas ocupam lugar de grande destaque nos orçamentos do Estado moderno. Entre elas poderão referir-se, exemplificativamente, subvenções, despesas com a assistência pública, que beneficiem os econòmicamente débeis, despesas com a instrução pública gratuita, que também beneficiem os econòmicamente débeis, etc.

À *redistribuição de rendimentos* têm sido apontados inconvenientes vários. Contribui para reduzir o esforço dos trabalhadores, por duas vias; em relação aos de maiores rendimentos, atingidos por impostos elevados, tem-se verificado, sobretudo em profissões liberais, a tendência para limitar a actividade, porquanto, acima de um certo nível de rendimento, a utilidade das remunerações líquidas, remanescentes do imposto, é inferior à desutilidade do trabalho complementar necessàrio para obtê-las; em relação a trabalhadores modestos, o acréscimo de rendimentos obtidos através das vantagens sociais por que se traduz a redistribuição leva-os a recusar horas suplementares de trabalho, tarefas ocasionais, e até, por vezes, a limitarem o trabalho a um número restrito de dias semanais. Também à *redistribuição de rendimentos* se aponta o efeito de reduzir a poupança; porque se receia que ela sirva de alvo à pressão fiscal e porque as pensões de reforma, os seguros sociais de doença, de acidentes, de invalidez, de desemprego, as férias pagas, a instrução gratuita, outras vantagens sociais ainda, convenceram a grande massa das populações de que é inútil constituir reservas económicas na previsão do futuro.

E põe-se mesmo em dúvida que a *redistribuição de rendimentos* tenha por efeito reduzir os rendimentos dos ricos em proveito dos pobres. Até porque os mais ricos das sociedades actuais, tendo conseguido substituir a posse de riqueza pela detenção de posições económicas de comando que lhes fornecem rendimentos dissimuláveis, não são os mais agravados pela redistribuição. O principal efeito desta, segundo a tese de BERTRAND DE JOUVENEL, é o de reduzir cada vez mais a independência do indivíduo e de alargar o poder do Estado, que, através das suas funções de redistribuidor, administra verbas

imensas dos fundos da previdência, da assistência, da instrução pública, etc., ao mesmo tempo que se substitui aos empresários privados reduzidos à ruína pelo mecanismo da redistribuição.

Tais críticas parecem justificadas quando a *redistribuição de rendimentos*, ultrapassando as exigências da moral social e do equilíbrio económico, passa a obedecer a impulsos demagógicos.

A par da acção conjunta dos impostos e das despesas públicas, também a inflação monetária, impondo restrições de rendimentos *reais* de uns e alargando os rendimentos *reais* de outros, exerce efeitos de redistribuição.

11. A teoria marxista da repartição e a distribuição de rendimentos nas economias socialistas

A teoria marxista da repartição deriva naturalmente das noções de valor-trabalho e de mais-valia capitalista (1). Tendo removido do custo de produção todos os factores alheios ao trabalho e tendo reduzido o valor dos bens ao valor do trabalho neles incorporado, MARX tinha lògicamente de concluir pela afirmação de um direito ao produto integral do trabalho. Se o custo e o valor dos bens coincidem com o custo e o valor do trabalho, não se vê razão nenhuma para que o resultado integral da produção não caiba, na sua totalidade, ao trabalho. Tal conclusão não poderá suscitar quaisquer objecções válidas; estas só se situam na apreciação da premissa respeitante à exclusividade do factor de produção trabalho, decorrente da teoria do valor de MARX.

Dado o já longo período das experiências socialistas, é natural o interesse em saber até que ponto a distribuição de rendimentos obedece ao esquema marxista nas economias de direcção central. Até à primeira experiência colectivista, iniciada na Rússia em 1917, entenderam geralmente os socialistas que, sendo gratuitos os factores de produção alheios ao trabalho e constituindo as formas de remuneração

---

(1) Vd. supra, cap. IV, n.º 14.

desses factores apenas categorias jurídicas e não categorias económicas, a sua sobrevivência não seria admissível depois da colectivização. Os marginalistas austríacos, e especialmente VON WIESER, contrariaram esse entendimento, sustentando que os problemas da repartição respeitam ao valor dos bens e à produtividade dos factores, não dependendo da propriedade desses mesmos factores. Aqueles problemas seriam de essência económica e não jurídicos.

A experiência colectivista soviética parece ter vindo dar razão aos marginalistas austríacos, porquanto à face dela os problemas fundamentais da repartição económica não perderam relevo.

Os salários soviéticos não dependem de flutuações de mercados; mas o salário mantém a natureza de categoria económica, como instrumento de repartição, nos quadros da economia soviética. O *fundo nacional dos salários*, isto é, a parte do rendimento nacional destinada ao pagamento de salários, constitui objecto de fixação nos quadros do plano económico geral. E também cabe ao plano a diferenciação de salários destinada a atrair trabalhadores para determinadas tarefas.

Tal diferenciação não era fàcilmente admitida nas primeiras fases da revolução russa, durante as quais dominaram preocupações de igualdade de salários. Mas acabou por vingar o critério de estabelecimento de incentivos destinados à formação de trabalhadores mais altamente qualificados; e entendeu-se que um dos incentivos mais fortes consistiria precisamente na perspectiva de salários mais elevados (1).

A diferenciação de salários na U. R. S. S. respeita aos ramos de produção, tendo funcionado geralmente em benefício da indústria pesada, às regiões, por forma a atrair trabalhadores para zonas consideradas menos agradáveis mas que se pretende desenvolver, à natureza dos trabalhos e à qualificação profissional. Dependendo os salários de decisões do poder central, é muito limitado na U. R. S. S. o relevo

---

(1) A questão tem sido largamente controvertida nos quadros do Partido Comunista, não faltando aí os que têm defendido soluções igualitárias. Mas a orientação últimamente dominante parece ser a anti-igualitária, tendo o Comité Central do Partido, em 1967, condenado o nivelamento na distribuição dos salários.

económico dos cindicatos. Em 1957 foi estabelecido um salário mínimo para os trabalhadores soviéticos em geral; e, a partir de 1966, passaram a beneficiar desse salário mínimo mesmo os trabalhadores dos «Kolkhozes», situados no sector relativamente livre da economia soviética. No entanto, a estes trabalhadores continua a não se aplicar o sistema de seguros sociais da U. R. S. S.

O juro e o lucro foram formalmente condenados pelas instituições soviéticas. No entanto, a necessidade de utilização racional, equilibrada, dos capitais, que não deixaram de ser relativamente raros nem de aplicação alternativa, impôs a fixação de taxas de juro, destinadas a limitar os gastos de investimento das empresas socializadas (1). Porque não tendo de pagar juros pelos capitais e pelos factores naturais de produção (2) utilizados, essas empresas poderiam orientar-se para empreendimentos de escasso interesse económico ou cujos resultados só viessem a produzir-se a muito longo prazo. Reacção semelhante se notou na U. R. S. S. quanto ao lucro, que reaparece, com nitidez, sobretudo a partir de 1965, como excesso dos preços sobre o custo de produção, sendo destinado a autofinanciamentos e à constituição de um «fundo do director» da empresa. O lucro na economia soviética parece ter por função primordial definir o grau de eficiência das empresas.

---

(1) Vd. GREGORY GRUSSMANN — *Scarce Capital and Soviet Doctrine*, in «Quarterly Journal of Economics», 1954 p. 314 e segs.

(2) Como se sabe, nem os economistas clássicos, em geral, nem MARX, autonomizaram a renda, cujo conceito também não se esboçou nos quadros da economia soviética. Consequentemente, à remuneração dos factores naturais corresponderão juros, como se de capitais se tratasse.

BIBLIOGRAFIA

Raymond Barre — *Économie Politique*, vol. II, 6.ª ed. — Paris, 1970.
Alexander Baykov — *The Development of the Soviet Economic System* — Cambridge, 1946.
José Júlio Pizarro Beleza — *Teoria do Juro* — Coimbra, 1955.
Bernard Biet — *Théories Contemporaines du Profit* — Paris, 1956.
H. Brochier — *Finances Publiques et Redistribution des Revenus* — Paris, 1950.
Lewis H. Haney — *Value and Distribution* — Nova Iorque, 1939.
B. S. Keirstead — *An Essay in the Theory of Profit and Income Distribution* — Oxford, 1953.
Paul Leroy-Beaulieu — *Essai sur la Répartition des Richesses* — Paris, 1881.
John Maynard Keynes — *The General Theory of Employment, Interest, and Money* — Londres, 1936.
Richard Lipsy — *An Introduction to Positive Economics* — Londres, 1963.
Jean Marchal e J. Lecaillon — *La Répartition du Revenu National* — Paris, 1958.
Pedro Soares Martínez — *Teorias Monetárias do Juro* — Lisboa, 1960.
Artigo «Lucro», na *Enciclopédia Verbo*.
Manual de Direito Corporativo, 3.ª ed. — Lisboa, 1971.
Henri Noyelle — *La Répartition*, in «Traité d'Economie Politique» de Louis Baudin — Paris, 1960.
Vilfredo Pareto — *Corso di Economia Politica*, 2.ª ed. — Turim, 1943.
J. Schumpeter — *History of Economic Analysis* — Oxford, 1954.
Harry Schwartz — *The Soviet Economy since Stalin* — Londres, 1965.
An Introduction to the Soviet Economy — Columbus, 1968.
G. L. S. Shackle — *Expectation Enterprise and Profit* — Londres, 1970.
J. Ullmo — *Le Profit* — Paris, 1970
Francesco Vito — *Economia Politica*, 15.ª ed. — Milão, 1961.
Allan H. Willett — *The Economic Theory of Risk and Insurance* — Filadélfia — 1951.

CAPÍTULO XI

RELAÇÕES ECONÓMICAS INTERNACIONAIS

1. *A divisão do trabalho no plano internacional*
2. *A concepção mercantilista das relações económicas internacionais. A balança de comércio*
3. *A teoria dos custos comparados, o livre-cambismo e o proteccionismo*
4. *Do tratado franco-inglês de* 1860 *às pautas Mac Kinley de* 1890
5. *Política económica autárquica. Protecção aduaneira, fixação de contingentes, prémios à exportação e «dumping». Coeficiente de dependência*
6. *Instrumentos de protecção aduaneira*
   a) *Alfândegas*
   b) *Pautas de importação e pautas de exportação*
   c) *Território aduaneiro*
   d) *Pauta única e pautas múltiplas; pauta máxima e pauta mínima*
   e) *Taxas aduaneiras específicas e «ad valorem»*
   f) *Regimes aduaneiros de trânsito, baldeação, reexportação e draubaque*
   g) *Portos francos e zonas francas*
7. *Comércio geral e comércio especial*

1. A divisão do trabalho no plano internacional

O princípio da divisão do trabalho, que domina todas as estruturas económicas evoluídas, projecta-se para além das fronteiras políticas; e ganha mesmo o seu maior relevo em presença da diversidade de condições que se notam entre os povos. Todavia, aquelas fronteiras políticas reduzem a mobilidade dos factores de produção e até as possibilidades de circulação dos bens produzidos. Tanto por força de razões de ordem natural, posto que os sujeitos económicos separados por essas fronteiras se conhecem menos bem, como, sobretudo, porque a defesa dos interesses económicos, e até políticos, dos Estados, têm imposto sempre, em maior ou menor grau, a adopção de medidas que limitam a livre circulação de pessoas e mercadorias entre os vários países.

Os factores naturais de produção, necessàriamente ligados a um espaço geográfico, não se deslocam. Os trabalhadores só recentemente estão vencendo com relativa facilidade, pela rapidez dos transportes e por um melhor conhecimento dos ambientes estranhos, a relutância em procurar colocações fora dos países de origem; mesmo assim, não

parece praticável, por exemplo, deslocar os excedentes demográficos da China e da Índia para os centros europeus onde escasseia a mão-de-obra. Os capitalistas, sobretudo os possuidores de pequenos aforros, mostram-se retraídos quanto à hipótese de confiarem os seus capitais modestos a empresários estrangeiros que não conhecem; excepto em períodos de tal desconfiança relativamente aos destinos do próprio país que qualquer colocação externa de capitais parece preferível.

Para além destas limitações naturais que normalmente travam o desenvolvimento de relações económicas internacionais, também a preocupação de assegurar o predomínio de um Estado, ou de evitar o contágio de elementos desfavoráveis verificados em estruturas económicas externas, leva a condicionar aquelas mesmas relações. Ora tais circunstâncias justificam a elaboração de teorias próprias respeitantes às relações internacionais, tendo essas teorias por objecto a definição das particularidades das relações económicas que se estabelecem para além das fronteiras políticas e das instituições próprias a que essas particularidades dão lugar.

Sabemos que os factores naturais de produção se acham desigualmente distribuídos pelas diversas regiões, pelas variações de solos, de temperaturas, de regimes de chuvas, pela abundância ou escassez das redes fluviais, pela extensão de costa marítima, etc. E essas desigualdades, aliadas a outras respeitantes à mão-de-obra disponível, às habilitações, diligência e sobriedade dos trabalhadores, ao nível de poupança e, consequentemente, à oferta de capitais, tornam os custos de produção muito variáveis de região para região. Alguns artigos, como, por exemplo, o café, o cacau, o vinho, a borracha, o açúcar, o algodão, a cortiça, chegam a ter a sua produção localizada, limitada a determinadas áreas. Aquela diversidade de custos e esta localização acham-se na origem do comércio internacional. Há países que não podem produzir, ou só poderiam produzir a custos muito elevados, determinados artigos desejados pelos seus habitantes. Esses países compram tais artigos a países onde a respectiva produção é possível ou menos dispendiosa. Quando o custo de produção de um bem num país é, mesmo acrescido dos custos de transporte, inferior ao custo de produção do mesmo bem noutro país, tendem a estabelecer-se relações de compra e venda orientadas no sentido da aquisição do bem onde o custo é mais reduzido.

2. A concepção mercantilista das relações económicas internacionais. A balança de comércio

Deve-se aos mercantilistas, especialmente aos mercantilistas ingleses, a primeira construção de uma teoria das relações económicas internacionais. Efectivamente, admitido que a abundância de metais preciosos, em relação aos possuídos pelos outros países, constitui causa de superioridade económica para um Estado, o comércio internacional foi considerado o meio adequado à conquista dessa superioridade pelas nações que não tinham acesso directo às minas de ouro e de prata. Vendendo mais bens do que comprasse aos países possuidores de metais preciosos, uma nação desprovida destes acabaria por adquiri-los, em pagamento do excesso das suas vendas sobre as suas compras. Assim se pode enunciar resumidamente a *teoria da balança de comércio* (1).

Através da preocupação de adquirir ouro e prata pelo excesso das exportações sobre as importações, os mercantilistas foram levados a analisar os problemas fundamentais do comércio internacional e dos câmbios de moedas. De tal modo que THOMAS MUN, na primeira metade do século XVII, já incluía na *balança de comércio* as diversas rubricas que actualmente se incluem nas análises dos movimentos económicos internacionais: importações e exportações de mercadorias, fretes, seguros, despesas militares no estrangeiro, despesas de viajantes no estrangeiro, comissões, juros, etc. E a política mercantilista visava um saldo da *balança de comércio*, para obtenção do qual cabia ao príncipe, ao Estado, dirigir as relações económicas do país com o estrangeiro.

3. A teoria dos custos comparados, o livre-cambismo e o proteccionismo

ADAM SMITH chamou especialmente a atenção para as vantagens da divisão do trabalho no plano internacional. E viu nas relações económicas

(1) Vd. supra, cap. IV, n.º 5.

micas internacionais já não um meio de assegurar a um país maior afluxo de metais preciosos mas sim de permitir uma maior soma de satisfações mútuas para os países que trocassem bens entre si, ou para os seus habitantes. Cada nação deveria especializar-se nas produções para que fosse mais apta e trocá-las por aquelas para as quais outras nações se mostrassem melhor habilitadas.

DAVID RICARDO levou às últimas consequências este princípio formulado por SMITH, através da sua *teoria dos custos comparados* (1). Em defesa desta teoria, RICARDO, inspirado, aliás, na política inglesa e no tratado de Methwen, de 1702, que claramente a reflecte, dá como exemplo a posição relativa de Portugal e da Inglaterra. Ambos os países poderiam produzir tanto vinho como tecidos; mas enquanto a Inglaterra para produzir certa quantidade de tecidos precisaria do trabalho de 100 homens e para produzir certa quantidade de vinho precisaria do trabalho de 120 homens, Portugal obteria as mesmas produções com o trabalho de 90 homens para os tecidos e de 80 homens para o vinho. Dadas estas hipóteses, pareceria, à primeira vista, que Portugal deveria produzir vinho e tecidos, enquanto a Inglaterra deveria abster-se de produzir qualquer dos dois artigos. Mas, segundo DAVID RICARDO, não será assim. Porque os custos comparados relativos aos dois artigos e entre os dois países são de 80 para 120 e de 90 para 100; portanto, a vantagem de Portugal é absoluta em relação a ambos os produtos mas comparativamente maior em relação ao primeiro. Conviria, pois, que Portugal se especializasse na produção de vinho e a Inglaterra na de tecidos, trocando-se uma produção pela outra.

---

(1) A *teoria dos custos comparados* de RICARDO foi como que acrescentada por STUART MILL, o qual fez depender a sua *teoria dos valores internacionais* dos custos comparados e também das procuras recíprocas dos países que entre si permutam mercadorias. STUART MILL já se afastou, assim, da teoria do valor-trabalho dos clássicos, conforme mais tarde dela se afastariam também ALFRED MARSHALL e VON HABERLER, nas suas construções sobre o comércio internacional. Mais recentemente, o sueco BERTIL OHLIN, sem rejeitar o *princípio dos custos comparados*, considera-o insuficiente; e explica as trocas internacionais pela abundância ou raridade relativas dos factores de produção possuídos pelos países. Mas parece que tal abundância ou raridade relativas se encontravam já como pressupostos da teoria de DAVID RICARDO.

Com efeito, adoptando políticas proteccionistas, ambos os países produziriam vinho e tecidos; mas os custos seriam de 200 (80 + 120) para o vinho e de 190 (90 + 100) para os tecidos. Especializando-se nas produções para as quais cada país é *relativamente* mais apto, os custos seriam de 160 (80 + 80) para o vinho e de 200 (100 + 100) para os tecidos. Assim, na base da especialização de produções e da troca das mesmas, os custos totais seriam de 360 (160 + 200); enquanto que, sem especialização, os custos totais seriam de 390 (200 + 190). Através da sua *teoria dos custos comparados*, RICARDO veio sustentar que um país pode ter vantagem em comprar a outro um artigo que produza mais barato, porque lhe interessará orientar toda a sua mão-de-obra para aquele ou para aqueles artigos que consiga produzir a custo menor.

Esta *teoria dos custos comparados* e a da divisão do trabalho, de SMITH, que está na sua origem, foram objecto de críticas severas. Afirmou-se que elas se achavam impregnadas de oportunismo nacionalista, porquanto, como observou FREDERICO LIST, a Inglaterra, cujas indústrias se achavam já em fins do século XVIII mais desenvolvidas do que as dos outros países, graças às medidas proteccionistas adoptadas desde os reinados de Henrique VIII e Isabel I, tinha interesse em alargar o seu poder económico e político através da adopção de um princípio de liberdade de comércio entre as nações; porque os produtos ingleses, progressivamente melhorados em qualidade e reduzidos em custo, à sombra de uma política proteccionista vigorosamente realizada durante dois séculos, achavam-se em condições de bater toda a concorrência estrangeira. Convinha, pois, à Inglaterra que Portugal abrisse as suas portas aos tecidos ingleses e continuasse a produzir vinho, que a Inglaterra nunca tentara produzir.

O *livre-cambismo* britânico podia, efectivamente, ter essa explicação; mas o desenvolvimento das teorias livre-cambistas no Continente, sobretudo através de JEAN-BAPTISTE SAY, elevou-as a um plano de dogmas da nova ciência económica, superiores às épocas e às latitudes. Cada país foi naturalmente orientado — segundo os livre-cambistas — para certas tarefas; e delas deverá extrair os produtos que trocará pelos que lhe vendam outros países especialmente habilitados para as respectivas produções.

Contra o *livre-cambismo* se opôs LIST e a sua *teoria das forças produtivas* (1). Para ele, o *livre-cambismo* assentava num pressuposto de paz perpétua, não tendo em conta que em tempo de hostilidades militares os países ficam isolados do ponto de vista económico, só dispondo dos bens por eles próprios produzidos, pelo que em tais períodos se encontram em melhor situação as nações que produzem todos os artigos essenciais à sua sobrevivência. Mas, abstraindo mesmo de um isolamento autárquico que a previsão da guerra poderá impor, o *livre-cambismo* viria assegurar um maior desenvolvimento ainda dos países industriais, não permitindo, pela concorrência entre produções mais aperfeiçoadas e menos aperfeiçoadas, menos custosas e mais custosas, que os outros países chegassem a industrializar-se.

Para LIST, o fim do desenvolvimento económico de qualquer país estaria na industrialização, que o *livre-cambismo* tornaria impossível. Mas, apesar do ponto de vista de LIST coincidir com os interesses económicos da Alemanha, que em começo do século XIX iniciava o seu processo de industrialização, a sua teoria só lentamente influenciou a política económica dos Estados germânicos, tendo penetrado mais ràpidamente nos Estados Unidos, cujos interesses também eram avessos ao *livre-cambismo*. A construção de LIST vinha, aliás, dar apoio doutrinário às medidas proteccionistas adoptadas pelos governos norte-americanos desde a independência das colónias inglesas da América do Norte. Logo então se reconheceu que, se não se levantassem barreiras alfandegárias muito elevadas, os produtos ingleses continuariam a afluir aos mercados norte-americanos, daí advindo para a Inglaterra um novo domínio económico na América do Norte.

Os norte-americanos nunca receberam as concepções livre-cambistas dos ingleses; viram sempre nelas um instrumento ao serviço dos interesses da Inglaterra e não do progresso económico mundial. E em torno, sobretudo, da reacção da política económica dos Estados Unidos e da política económica seguida pela Alemanha na segunda metade

---

(1) Além de LIST, destacaram-se especialmente nas críticas ao *livre-cambismo* e na construção das doutrinas proteccionistas que se lhe opõem, o norte-americano CAREY, o francês BROCARD e o romeno MANOILESCO.

do século XIX se desenvolveu a tese proteccionista. Para o *proteccionismo*, oposto ao *livre-cambismo*, cabe ao Estado defender as actividades nacionais da concorrência estrangeira, por forma a que aquelas actividades progressivamente reduzam os seus custos e melhorem a qualidade dos bens produzidos.

É, por certo, difícil tomar posição, em termos de completa objectividade, relativamente à controvérsia que opõe o *livre-cambismo* ao *proteccionismo*. As preferências por um ou por outro têm sempre resultado ou de dogmatismos de escola ou de preocupações pragmáticas. Mas não será difícil apontar, em síntese, as vantagens e os inconvenientes das soluções livre-cambista e proteccionista.

O *livre-cambismo* contribui para desenvolver a divisão do trabalho no plano internacional, o que facilita uma melhor satisfação das necessidades; mas sacrifica frequentemente interesses económicos nacionais legítimos, em especial os dos chamados *países subdesenvolvidos*. O *proteccionismo* oferece a estes países melhores possibilidades de crescimento; mas quebra iniciativas, reduz o espírito inovador, presta-se a favoritismos políticos, pela selecção dos sectores produtivos que hão-de ser *protegidos*, segundo critérios a adoptar pelos parlamentos ou pelos governos.

A possibilidade de optar entre o *livre-cambismo* e o *proteccionismo* pressupõe condicionalismos considerados normais. Em face de um estado de guerra, de grave crise económica e de outras circunstâncias tidas por excepcionais, as medidas proteccionistas parecem impor-se a todo e qualquer Estado.

4. Do tratado franco-inglês de 1860 às pautas Mac Kinley de 1890

O predomínio político da Inglaterra, cuja hegemonia se sucedeu à da França, no século XVIII, marcada com a posse do Canadá e da Índia, foi abalado com a independência das colónias da América do Norte, para a qual a França muito contribuiu. Mas a Revolução afastou a possibilidade de retorno a uma hegemonia francesa; e o triunfo das

coligações orientadas pela Inglaterra permitiu a este país, depois de Waterloo, afirmar claramente o predomínio que a perda da América do Norte, com excepção do Canadá, tornara contestável.

O *livre-cambismo*, na primeira metado do século XIX, apresenta-se-nos como um dos elementos do domínio inglês, no plano económico como no plano político. Contudo, o *livre-cambismo* deparou com numerosas resistências; não apenas baseadas na doutrina mas, sobretudo, resultantes dos hábitos, da rotina e, possìvelmente também, da compreensão dos interesses reais das várias nações. Foi só em 1860 que o tratado de comércio franco-inglês celebrado nesse ano marcou o triunfo da concepção *livre-cambista*. A esse tratado franco-inglês, tido por padrão, se seguiram muitos outros igualmente de inspiração livre-cambista (1).

Através do surto livre-cambista, as pautas aduaneiras foram reduzidas, não se reconhecendo às alfândegas outra função que não fosse a de cobrar receitas fiscais, sem projecção política ou económica que transcendesse a própria arrecadação de receitas. As alfândegas mantinham-se porque os Estados não podiam prescindir dos rendimentos que elas lhes proporcionavam mas não porque se lhes reconhecesse qualquer função destinada a proteger as produções internas da concorrência estrangeira. Mas, com o tempo, quebraram-se as ilusões quanto aos benefícios do *livre-cambismo*. Em vários países, as indústrias insuficientemente desenvolvidas, não podendo defender-se da concorrência estrangeira, reclamaram a protecção aduaneira. O princípio proteccionista acabou por tornar-se novamente dominante. Foram sobretudo as *pautas Mac Kinley*, do nome do futuro presidente, promulgadas nos Estados Unidos em 1890, que marcaram uma viragem no sentido proteccionista (2).

---

(1) Já anteriormente, no século XVIII, alguns tratados de comércio, entre os quais se destacam o de Methwen, entre Portugal e a Inglaterra, e o de Eden, entre a Inglaterra e a França, reflectiam posições livre-cambistas; mas, em qualquer caso, em termos bastante menos amplos.

(2) Esta viragem reflectiu-se em Portugal com as pautas de 1892 que elevaram os direitos de importação.

Em relação a estas duas teses opostas, *livre-cambista* e *proteccionista*, como relativamente a tantas outras alternativas, as oscilações têm sido frequentes; e talvez cíclicas. No fim da Primeira Grande Guerra, de novo o *livre-cambismo* pareceu dominante, tendo o presidente Wilson chegado a prever, em 1918, num dos seus famosos «14 pontos», a supressão das barreiras alfandegárias; o que não impediu, no entanto, os Estados Unidos de elevaram as suas pautas. Mas já em 1920 a própria Inglaterra adoptou medidas proteccionistas quanto à indústria química.

5. Política económica autárquica. Protecção aduaneira, fixação de contingentes, prémios à exportação e «dumping». Coeficiente de dependência

Depois de 1929, as várias economias nacionais fecharam-se sobre si, tentanto evitar o contágio dos países mais duramente atingidos pela depressão e, por isso, dispostos a vender a preços extremamente baixos, a fim de escoar os *stocks* acumulados. Às elevações de pautas aduaneiras acresceu, como medida proteccionista, a fixação de *contingentes*, isto é, a determinação governamental das quantidades e valores de mercadorias estrangeiras cuja importação é admitida durante um período determinado [1].

Outras medidas proteccionistas correntemente adoptadas consistiram na concessão de *prémios à exportação*, pagos pelos governos aos exportadores, os quais em muitos casos permitiam que os artigos fossem vendidos nos mercados externos a preços inferiores aos dos mercados internos. Essas medidas orientadas no sentido de reduzir artificialmente os preços dos artigos nos mercados exteriores costumam ser

---

[1] Estes *contingentes* podem ser globais, respeitantes a uma mercadoria, seja qual for a sua origem; ou parciais, fixados em relação a cada país exportador. Podem também ser fixados unilateralmente ou negociados com os países exportadores, em troca de certas vantagens, que, geralmente, consistem na compra de outros produtos, provenientes do país que estabelece o *contingente*.

designadas pela expressão inglesa *dumping*. E às políticas de *dumping* seguidas por alguns Estados têm-se oposto políticas *antidumping*, orientadas no sentido de realizar um equilíbrio no plano da concorrência entre as produções de dois ou mais países. A qualificação de uma política como *antidumping* visa, muitas vezes, justificar medidas proteccionistas que se pretende tenham sido adoptadas apenas como reacção contra as tomadas por outros países.

As pautas proteccionistas norte-americanas de 1931 e a *conferência de Otawa* de 1932 são características das políticas económicas respeitantes às relações internacionais que se tornaram dominantes nesta época. Naquela *conferência de Otawa* estabeleceu-se o *princípio da preferência imperial*, traduzido em regimes pautais discriminatórios e favoráveis aos membros da Comunidade Britânica. Sob a preocupação proteccionista se desenvolveram, sobretudo a partir de 1930 e até ao fim da Segunda Grande Guerra, *políticas económicas autárquicas*. Estas políticas visam a auto-suficiência dos espaços económicos nacionais. Segundo elas, cada país deveria tender a bastar-se a si próprio, do ponto de vista económico.

Nem sempre o *proteccionismo* tende à auto-suficiência, à *autarquia económica;* pode, pelo contrário, prosseguir um regime de livre troca internacional, quando o país considerado se ache preparado para a concorrência; mas também através do *proteccionismo* é possível alcançar aquela auto-suficiência, aquela autarquia (1).

A grande experiência de política autárquica do nosso tempo — e de todos os tempos — é-nos oferecida pela Rússia soviética. Depois da revolução socialista, a Rússia isolou-se do ponto de vista económico, dispensando, ou quase dispensando, a aquisição de bens no estrangeiro. Mas também outros Estados tentaram, entre as duas grandes guerras, experiências de política económica autárquica; nomea-

---

(1) O *proteccionismo* orientado para a concorrência é provisório, temporário, corresponde à fase de industrialização de um país. Parece ser o preconizado por LIST. O *proteccionismo* orientado para a autarquia é permanente, indefinido. Destina-se a assegurar a completa independência económica de uma nação, nos termos em que essa independência foi defendida por outro autor alemão, FICHTE, no começo do século XIX.

damente a Alemanha nacional-socialista. As políticas económicas autárquicas estão geralmente ligadas a uma ideia básica de *espaço vital*, porque a auto-suficiência, num nível razoável de satisfações, só é possível utilizando áreas geográficas extensas.

Assim, a *autarquia económica* pode resultar naturalmente dos grandes espaços geográficos. É o caso da economia russa e da economia norte-americana. Apenas as exigências externas do consumidor norte-americano, por um lado, e os custos menos elevados de muitas produções estrangeiras, por outro, levam os Estados Unidos a realizar importações. Com efeito, as possibilidades da produção norte-americana tornariam admissível que a economia dos Estados Unidos fosse auto--suficiente.

A viabilidade das políticas autárquicas pode definir-se pelo *coeficiente de dependência* de uma estrutura económica do estrangeiro. Este *coeficiente de dependência* exprime a proporção entre os bens e serviços recebidos do estrangeiro e a soma total de bens e serviços utilizados por um país. O *coeficiente de dependência* tende a subir nos Estados de elevado nível de vida material e de produções poucos diversificadas, como bem se compreende.

6. Instrumentos de protecção aduaneira

a) *Alfândegas*

Perde-se na obscuridade de tempos muito remotos a origem das organizações alfandegárias, sabendo-se que elas tiveram já largo desenvolvimento na Grécia e em Roma (1).

---

(1) Igualmente duvidosa é a origem das expressões utilizadas para designar aquelas organizações. Das palavras *dogana*, *douane* e *aduana* se tem dito derivarem de um imposto indirecto sobre a circulação de mercadorias estabelecido em Veneza pelos *doges;* mas outras explicações etimológicas têm sido admitidas. Os ingleses designaram as instalações aduaneiras por *custom-houses* e os impostos aduaneiros por *custom-duties*, isto é, impostos costumeiros, consuetudinários. Em Portugal, a

Admite-se que até ao século XVI as alfândegas tenham desempenhado apenas funções fiscais, de obtenção de impostos, sem que a esses impostos fossem atribuídos efeitos económicos, além dos que resultavam, para o erário público, da respectiva cobrança. Mas, sob a orientação mercantilista, as alfândegas já foram utilizadas como instrumento de protecção das economias nacionais. Os impostos alfandegários passaram a visar não apenas a criação de receitas públicas mas também a limitação de exportações de bens escassos, que se pretendia reter nos mercados internos, e, sobretudo, a limitação de importações de bens que pudessem fazer concorrência à produção interna ou cuja entrada no país provocasse perdas de moeda tidas por inconvenientes. Através da exigência do pagamento de impostos alfandegários aos importadores, conseguia-se elevar o custo das mercadorias estrangeiras entradas no país; e sendo esses impostos muito elevados, tais mercadorias teriam de ser vendidas a preços superiores aos das mercadorias nacionais, mesmo quando o custo originário destas fosse comparativamente maior.

O complexo funcionamento das alfândegas constitui matéria que suscita análises de índole diversa; entre elas a de ordem jurídica. Mas aqui interessa-nos considerar tão-sòmente aqueles aspectos indispensásáveis ao entendimento do papel que as alfândegas desempenham nos quadros da economia internacional.

b) *Pautas de importação e pautas de exportação*

A medida dos impostos alfandegários é definida pelas *pautas de importação* e pelas *pautas de exportação*. De tal modo que quando se elevam as pautas de exportação a venda de mercadorias no estrangeiro pode tornar-se impraticável, porque os preços a que essas mercadorias

---

expressão geralmente usada para designar a organização aduaneira, *alfândega*, parece provir do árabe, de *alfandáqua*, palavra que começou por ter o significado de hospício, estalagem, onde, sob protecção policial, os comerciantes estrangeiros se acolhiam com as suas mercadorias e onde, com fundamento naquela protecção prestada, ou a pretexto dela, se cobravam determinados impostos ou taxas.

teriam de ser vendidas afastariam toda e qualquer procura; em termos paralelos, e aliás mais frequentemente, quando se elevam as pautas de importação, os bens provenientes do estrangeiro, muito encarecidos, dificilmente encontram colocação nos mercados internos. E disso resulta ou uma contracção de consumos ou um acréscimo de vendas dos produtos nacionais similares.

A *pauta* aduaneira, por vezes também designada por *tarifa*, consiste numa enumeração legal das mercadorias cuja importação, ou exportação [1], é prevista e das taxas de imposto que lhes correspondem.

c) *Território aduaneiro*

As *pautas* vigoram num determinado *território aduaneiro*, em torno do qual se estabelece uma barreira alfandegária, constituída por todos os serviços destinados a impedir que as mercadorias entrem ou saiam sem pagamento dos impostos devidos. Com bastante frequência o *território aduaneiro*, às vezes designado pela expressão «país fiscal», não coincide com o território de um Estado. Assim, a Bélgica, os Países Baixos e o Luxemburgo constituem um único *território aduaneiro* (o *Benelux*); o Principado de Mónaco está incluído no *território aduaneiro* francês; cada Província Ultramarina portuguesa constitui um *território aduaneiro*, com o seu regime alfandegário próprio e pautas que não coincidem com as metropolitanas.

---

[1] Muito frequentemente se ligam as alfândegas e os impostos por elas lançados e cobrados apenas às importações. Com efeito, os impostos aduaneiros sobre a importação oferecem muito maior relevo; tanto do ponto de vista fiscal como do ponto de vista económico. No entanto, embora a incidência de impostos sobre as exportações tenha menor relevo, importa não perdê-la de vista. Essa incidência sobre as exportações justifica-se algumas vezes apenas por motivos de ordem fiscal, de obtenção de receitas para o Estado; o Fisco aproveita a acasião em que um exportador envia mercadorias para o estrangeiro, com a inerente expectativa de obter lucros, para o tributar. Outras vezes, porém, a incidência de impostos aduaneiros sobre a exportação assenta em razões económicas, visando a defesa do consumidor nacional, que pode ser afectado pelos preços elevados de determinados bens nos mercados externos.

Ao *território aduaneiro* corresponde um tipo económico próprio, condições iguais ou semelhantes de produção e de consumo. Mas essa igualdade ou semelhança pode não bastar para a constituição de uma unidade política. Como a diversidade económica pode também não obstar à unidade política.

d) *Pauta única e pautas múltiplas; pauta máxima e pauta mínima*

Em relação a determinado *território aduaneiro* pode adoptar-se um sistema de *pauta única* ou de *pautas múltiplas*. Pelo sistema de *pauta única* aplica-se uma só taxa de imposto a cada mercadoria, seja qual for a sua origem ou a forma como se apresenta na linha aduaneira. Um relógio de ouro, por exemplo, pagará mil escudos de imposto, seja qual for o país de que provenha, quer seja importado por um comerciante ou por um particular, isoladamente ou juntamente com outras unidades. Pelo sistema de *pautas múltiplas*, a mesma mercadoria será tributada diversamente, conforme a origem ou conforme as condições de importação. Assim, num sistema de *pautas múltiplas*, à importação do relógio de ouro poderão aplicar-se, alternativamente, taxas diferentes.

O sistema pautal mais generalizado, quanto à importação, é o das *pautas múltiplas* (1), que também poderá designar-se de *pautas duplas*, pois que a alternativa respeita, para cada mercadoria, a duas taxas, uma *máxima* e outra *mínima* (2).

As taxas máximas aplicam-se às mercadorias importadas de países

(1) Em Portugal, era *única* a pauta de 1892. Foi com a legislação aduaneira de 1921 e de 1923 que se adoptou entre nós o regime de *pautas múltiplas*.

(2) Conhecem-se, no entanto, exemplos de *pautas triplas*. Era o caso de alguns Domínios britânicos que aplicavam uma taxa de importação reduzida às mercadorias provenientes de países da Comunidade, outra taxa intermédia e ainda outra máxima. É de notar que com alguma frequência se aplicam ainda, para além das taxas máximas e mínimas, taxas preferenciais e especiais. Assim acontece, em Portugal, com as importações do Ultramar.

que não beneficiam de uma *preferência convencional* (1), isto é, resultante de convenções internacionais, de tratados de comércio. As taxas mínimas aplicam-se às mercadorias provenientes de países que beneficiam daquela preferência e ainda àquelas mercadorias relativamente às quais se verifiquem diversas circunstâncias, tais como, a título exemplificativo, serem trazidas na bagagem dos passageiros que atravessam a linha aduaneira.

Assim, sobre a mesma mercadoria importada, poderá incidir uma taxa de 3%, por hipótese, se provier de um país com o qual Portugal tenha celebrado um tratado de comércio, ou uma taxa de 6% se originária de outro país com o qual Portugal não tenha celebrado tratado de comércio.

Nos tratados de comércio estipula-se, por vezes, a aplicação de pautas mínimas. Outras vezes, insere-se neles a chamada *cláusula da nação mais favorecida.* Segundo esta cláusula, a cada Estado contratante aplicar-se-á o regime aduaneiro de importação que for mais favorável, entre todos que sejam ou venham a ser admitidos no futuro pelo outro Estado contratante. Assim, por força da referida cláusula, o regime aduaneiro de importação mais favorável aplica-se automàticamente aos Estados contratantes. As vantagens concedidas na importação por um dos contratantes a um terceiro Estado estendem-se ao outro Estado contratante. A cláusula incorpora antecipadamente essas vantagens no tratado internacional celebrado. A *cláusula da nação mais favorecida* determina geralmente a aplicação da pauta mínima.

e) *Taxas aduaneiras específicas e «ad valorem»*

As taxas aduaneiras, constantes das pautas, não são todas elas da mesma natureza. Umas são *específicas*, isto é, incidem sobre uma certa medida da substância da própria mercadoria (unidade, peso,

---

(1) No século passado distinguiam-se com frequência as *pautas de importação gerais*, aplicáveis sem distinção de procedência das mercadorias, e as *pautas de importação convencionais.*

comprimento, superfície, volume). Por cada quilograma de peixe, por cada metro de tecido, por cada cabeça de gado de determinada espécie, incide uma taxa aduaneira de *y* escudos. Outras taxas aduaneiras incidem sobre o valor das mercadorias; são as taxas *ad valorem*, que recaem sobre a expressão monetária do valor dos bens. Por exemplo, as taxas aduaneiras que incidem sobre a importação de microscópios são de 26% (máxima) e de 13% (mínima). Estas percentagens são calculadas na base do valor atribuído às mercadorias.

A tributação *ad valorem* oferece a vantagem de acompanhar permanentemente, automàticamente, as variações dos preços. Mas nem sempre é fácil e rápido fixar o valor das mercadorias; além de que as taxas específicas têm a vantagem de libertar o Estado das incertezas derivadas das flutuações dos preços. Sobretudo, as taxas específicas tornam muito mais simples o lançamento dos impostos aduaneiros, pelo que são adoptadas sempre que é possível estabelecer uma aproximada correlação entre a substância das mercadorias e o seu valor.

f) *Regimes aduaneiros de trânsito, baldeação, reexportação e draubaque*

A circunstância de, frequentemente, as mercadorias atravessarem a linha alfandegária sem se destinarem ao respectivo território aduaneiro determinou alguns regimes especiais de importação. Porquanto dificultaria excessivamente o comércio internacional que a simples passagem por um território aduaneiro determinasse o pagamento de impostos alfandegários; mas, por outro lado, os interesses fiscais e económicos do país por onde as mercadorias passam têm de ser acautelados, por forma a evitar fraudes admissíveis sob a invocação de que as mercadorias se não destinam ao território considerado.

As mercadorias em *trânsito*, ou trânsito directo, vêm acompanhadas de documentação segundo a qual é outro o país de destino; e nessa base são isentas de impostos aduaneiros, sem prejuízo das fiscalizações indispensáveis para evitar que tais mercadorias fiquem retidas no território aduaneiro considerado. Reserva-se a designação de regime de *baldeação* ao aplicável às mercadorias que transitam através do território aduaneiro por via marítima, quer haja ou não mudança de

carga de uma embarcação para outra. No caso de *reexportação,* ou trânsito indirecto, as mercadorias estiveram no território aduaneiro em circulação temporàriamente, sem que tivessem, no entanto, sido aí objecto de modificações que as tenham *nacionalizado,* isto é, que tenham permitido considerá-las como mercadorias nacionais para efeitos aduaneiros. Estas mercadorias para reexportar ficam geralmente depositadas em regime de entreposto, nos armazéns gerais das alfândegas.

O *draubaque* (do inglês, *draw,* tirar, e *back,* para trás) é o regime aduaneiro que consiste no reembolso, total ou parcial, dos impostos alfandegários que incidirem sobre matérias-primas importadas e que, depois de transformadas, são novamente exportadas. É o caso da importação de folha-de-flandres, destinada ao fabrico de latas de conserva de peixe; essa folha-de-flandres importada em Portugal é, em grande percentagem, exportada de novo, servindo de invólucro ao peixe de conserva vendido para mercados externos.

g) *Portos francos e zonas francas*

Destinados a evitar a complexidade de alguns dos regimes aduaneiros especiais que visam a *importação temporária* de mercadorias, criaram-se nalguns países *portos francos* e *zonas francas.* Trata-se de espaços dentro dos quais as mercadorias podem ser importadas temporàriamente sem pagamento de impostos aduaneiros. Essa importação temporária destina-se ou a aguardar negociações comerciais que encaminhem as mercadorias para mercados tidos por compensadores ou, mais frequentemente, a sujeitar as matérias-primas a transformações. Assim, os *portos francos* ou *zonas francas* costumam situar-se em núcleos industriais, tendo em vista aquelas transformações. Algumas vezes a chamada *zona franca* é constituída apenas pelo recinto dos armazéns alfandegários onde as mercadorias são depositadas em regime de *armazéns gerais,* sem que, entretanto, sobre elas incidam impostos aduaneiros. É claro que, em tais casos, a *zona franca* só pode visar uma mais demorada colocação comercial das mercadorias e não a sua transformação industrial.

Entrando as mercadorias livremente nas *zonas francas*, em torno destas se estabelecem barreiras alfandegárias, a fim de evitar que aquelas mercadorias sejam deslocadas para outros pontos do país onde se estabeleceram *zonas francas* sem pagamento de impostos aduaneiros.

7. Comércio geral e comércio especial

As estatísticas do comércio internacional assentam fundamentalmente na separação entre *comércio geral* e *comércio especial*, pelo que importa fixar os respectivos conceitos. Tanto mais que a destrinça se mostra indispensável para o entendimento da influência das relações internacionais nas conjunturas económicas dos diversos países. E relaciona-se com a multiplicidade de regimes aduaneiros já referidos.

Com efeito, o *comércio geral*, inclui, quanto à importação, a totalidade das mercadorias entradas no território aduaneiro; e, quanto à exportação, a totalidade das mercadorias saídas do mesmo território. O volume do *comércio geral* pode ser expresso em quantidades ou em valor monetário; mas a expressão sintética do *comércio geral* terá de ser expressa em moeda, pela impossibilidade de obter um somatório de bens de natureza diversa.

Assim, o *comércio geral* do Continente e Ilhas Adjacentes, em 1971, pode ser expresso pela importação de x toneladas de produtos alimentares, y toneladas de matéria têxteis, z toneladas de produtos químicos, etc. ...; e pela exportação de x hectolitros de vinho, y toneladas de cortiça, z toneladas de fruta, etc. ... Mas uma expressão sintética do *comércio geral* do Continente e Ilhas Adjacentes, em 1971, implicará uma referência monetária (1).

Quanto ao *comércio especial*, abrange apenas, na importação, as mercadorias entradas e lançadas no mercado interno do território aduaneiro considerado, excluindo, portando, as mercadorias em trân-

---

(1) 57 581 028 contos de importações e 35 413 123 contos de exportações (vd. *Estatísticas do Comércio Externo 1971*).

sito indirecto, isto é, destinadas a reexportação; e, na exportação, as mercadorias saídas que sejam «nacionais» ou «nacionalizadas» (1), com exclusão, portanto, também, das mercadorias em trânsito.

Igualmente o *comércio especial* pode ser expresso em quantidades; mas só a referência monetária permite uma expressão sintética do seu relevo (2).

8. Balança de comércio, balança de invisíveis, balança de transacções correntes, balança de capitais e balança de pagamentos

Ao confronto do valor das importações e do valor das exportações corresponde a *balança de comércio.* Considerando a exportação e a importação, devemos excluir as mercadorias em trânsito, pelo que a *balança de comércio* acaba por coincidir com o *comércio especial* de um país, de um espaço económico, de um território aduaneiro. A *balança de comércio* é constituída, afinal, pelas mercadorias que um país compra ao estrangeiro e pelas mercadorias que esse mesmo país vende ao estrangeiro.

Segundo a terminologia de inspiração mercantilista, uma *balança de comércio* era favorável, ou positiva, quando as exportações excediam as importações, e desfavorável, ou negativa, quando as exportações fossem inferiores às importações. Na actualidade, tais qualificações têm, de uma maneira geral, sido julgadas descabidas, admitindo-se mesmo que, em certas condições, um excesso da importação sobre a exportação seja benéfico. Assim acontecerá, por exemplo, durante um período em que um país esteja a desenvolver o seu equipamento industrial e não tenha possibilidade de produzi-lo ele próprio. Em qual-

---

(1) No sentido de originárias do território aduaneiro considerado ou nele transformadas.

(2) Em 1971, o comércio especial do Continente e Ilhas Adjacentes totalizou 52 426 220 contos de importações e 30 248 315 contos de exportações. (Vd. *Estatísticas do Comércio Externo 1971*).

quer caso, um excesso permanente das importações sobre as exportações não deverá deixar de causar apreensão, a não ser que esse défice de bens nas relações internacionais seja compensado por um acréscimo de prestações de serviços. Mas antes de considerarmos tal hipótese, que vai colocar-nos em face do conceito de *balança de invisíveis*, importa saber como são calculados os dois termos que se contrapõem na *balança de comércio*. Do que foi dito sobre a expressão sintética do *comércio especial* já resultará que esses termos hão-de ser calculados em valores monetários, na base dos preços de compra e de venda das mercadorias importadas e exportadas. Mas no plano do comércio internacional os preços podem ser *CIF* ou *FOB*, notando-se diferenças acentuadas entre uns e outros.

Com efeito, os preços *CIF* (a expressão corresponde às iniciais das palavras inglesas *cost*, *insurance* e *freight)* incluem o custo da mercadoria à saída da fábrica, o prémio do seguro de transporte e esse mesmo transporte, ou frete, para o local de destino. Enquanto os preços *FOB* (iniciais de *free on board)* incluem apenas o custo da mercadoria e o seu transporte até ao navio, ou aeronave, ou qualquer meio de transporte, na praça de origem.

Quando se compra uma mercadoria em Nova Iorque com destino a Lisboa a preço *CIF*, esse preço compreende o transporte até Lisboa e o respectivo prémio de seguro. Mas se a compra foi feita a preço *FOB*, isso significa que tal preço exclui o transporte e o prémio de seguro. O vendedor limitar-se-á a colocar a mercadoria no porto de Nova Iorque; as despesas de frete e seguro até Lisboa correrão por conta do comprador. Compreende-se, pois, que, em muitos casos, seja acentuada a diferença entre preços *CIF* e preços *FOB*.

Nota-se a tendência para se calcular o valor da importação na base de preços *CIF* e o da exportação na base de preços *FOB*, o que se justifica, posto que interessa determinar o custo total dos bens importados, que há-de compreender o frete e o seguro; enquanto que, quanto aos bens exportados, o transporte e o prémio de seguro só constituem receitas do país se forem nacionais os meios de transporte utilizados e as empresas seguradoras. Mas porque os critérios adoptados nem sempre são uniformes, convém saber, sempre que possível, quais os preços considerados na determinação dos valores relativos à *balança de comércio*.

Esta *balança* respeita exclusivamente a bens, a mercadorias; não inclui *serviços*. Ora um país além de comprar bens a outros países também utiliza *serviços* prestados por entidades estrangeiras; e além de vender *bens* para mercados externos também presta serviços a entidades estrangeiras. E tais serviços, uns que recebe e outros que presta, são pagos por quantos deles beneficiam.

Essas trocas internacionais de serviços são-nos reveladas pela *balança de invisíveis*. Nos *invisíveis*, assim designados pela sua falta de materialidade, porque não se trata de *bens*, de mercadorias, incluem-se os valores dos fretes marítimos, terrestres e aéreos, as despesas realizadas por turistas, os rendimentos de colocação de capitais em países estrangeiros, as remessas de emigrantes, etc.

Compreende-se fàcilmente que os *invisíveis* tenham, no plano das relações internacionais, o mesmo relevo das exportações e das importações. Se, por exemplo, um turista italiano consome, num restaurante de Lisboa, uma garrafa de vinho do Dão, tudo se passa, do ponto de vista das trocas internacionais, como se essa garrafa de vinho tivesse sido exportada de Portugal para a Itália. Porque o turista italiano adquiriu escudos, trocados por liras, para pagar a conta do restaurante. E se for um turista português que tenha comprado em Roma uma garrafa de vinho de Chianti, essa compra terá, no plano internacional, os mesmos efeitos de uma importação em Portugal de uma garrafa de vinho italiano.

De igual modo, se uma entidade estrangeira utilizar para transporte das suas mercadorias um navio, um comboio ou um avião português, o serviço prestado equivale a uma exportação de Portugal para o estrangeiro; o valor do frete será lançado no activo da balança portuguesa de invisíveis. Pelo contrário, quando uma companhia de seguros portuguesa coloca os seus resseguros numa companhia inglesa, o prémio de resseguro será lançado no passivo da balança portuguesa de invisíveis.

Se uma entidade portuguesa contrair um empréstimo nos Estados Unidos, o capital respectivo começa por figurar no activo da balança portuguesa de invisíveis; mas os pagamentos de juros e amortizações desse capital hão-de ser lançados no passivo.

O conjunto da *balança de comércio* e da *balança de invisíveis* constitui a *balança das transacções correntes*. E é esta que define a posição

económica de um país no plano internacional. Se um país importar maior valor de mercadorias do que aquele que exporta mas se a sua balança de invisíveis acusar saldo positivo, na base dos serviços prestados ao estrangeiro, do movimento de turismo, dos rendimentos de capitais colocados no exterior, de remessas de emigrantes, etc., a situação deficitária da *balança de comércio*, desde que coberta pelo saldo dos invisíveis, não afectará a posição do país no plano internacional.

Nos períodos de mais marcada hegemonia económica da Inglaterra, a sua balança comercial mantinha-se deficitária; mas a sua balança de invisíveis, em consequência dos fretes marítimos e do volume de capitais ingleses investidos no estrangeiro, era acentuadamente superavitária, cobrindo o saldo negativo da balança comercial. Também a balança comercial portuguesa é tradicionalmente deficitária; mas o seu défice tem sido preenchido sobretudo pelas remessas dos emigrantes e também pelas receitas do turismo.

À *balança de transacções correntes* acresce ainda, no plano das relações internacionais de qualquer país, a *balança de capitais*. Esta inclui as «operações de capital», isto é, as entradas e saídas de capitais, correspondentes a empréstimos e pagamentos de dívidas. Os saldos, positivos ou negativos, da *balança de transacções correntes*, são cobertos por movimentos de capitais, de empréstimos concedidos ou recebidos do estrangeiro, ou de movimentos de ouro.

A soma dos lançamentos, a crédito e a débito, constantes da *balança de transacções correntes* e da *balança de capitais* constitui a *balança de pagamentos* de um país. Assim, a *balança de pagamentos* abrange todas as entradas e todas as saídas de valores de um espaço económico nacional.

Segundo os dados fornecidos pelo Banco de Portugal (1), a *balança*

---

(1) Vd. Relatório da gerência de 1971, 1.º volume, p. 134 e segs. Estes dados, publicados em Março de 1972, são provisórios; e notam-se já discordâncias entre eles e alguns dos fornecidos pelo Instituto Nacional de Estatística, através das *Estatísticas do Comércio Externo*, publicadas em Julho de 1972.

de pagamentos portuguesa, respeitante a 1971, decompõe-se nos termos seguintes:

(Em milhões de escudos)

	Débito	Crédito	Saldo
A) Transacções correntes	52 549	57 814	+ 5 265
1. Mercadorias	41 037	23 300	— 17 737
2. Invisíveis correntes...	11 512	34 514	+ 23 002
a) Turismo	3 306	8 619	+ 5 313
b) Transportes	3 350	2 545	— 805
c) Seguros	444	278	— 166
d) Rendimentos de capitais	1 412	1 104	— 308
e) Diversos	2 418	3 120	+ 702
f) Transferências privadas...	582	18 848	+ 18 266
B) Operações de capital			+ 1 381
1. Curto prazo			— 1 033
2. Médio e longo prazo	4 435	6 849	+ 2 414
a) Sector privado...	3 508	5 829	+ 2 321
b) Sector público...	927	1 020	+ 93

9. Os câmbios

a) *Noção do fenómeno económico de câmbio*

O câmbio constitui uma relação de valor entre moedas. Quando dizemos, por exemplo, que a *peseta* tem uma cotação de 42 centavos, estamos estabelecendo uma relação entre o valor da moeda espanhola e o valor da moeda portuguesa.

A posição cambial de um país, o *câmbio* da sua moeda, depende, fundamentalmente, da sua balança de pagamentos. É tão estreita tal dependência que também a situação conjuntural da balança de pagamentos se designa, muitas vezes, por posição cambial. Efectivamente, a balança de pagamentos traduz as pressões da procura e da oferta da moeda do país considerado; e tais pressões determinam o valor dessa moeda em relação às outras.

Das transacções internacionais resultam débitos; e esses débitos são normalmente saldados na moeda dos credores. Assim, por exemplo, um produtor de cortiça portuguesa que a exportou para França calculou em escudos o respectivo custo de produção, a sua margem de lucro e o preço de venda; precisa de escudos para realizar pagamentos em Portugal; é normalmente em escudos que quer ser pago. Mas os devedores cujos débitos resultam de transacções internacionais geralmente não têm disponibilidades líquidas na moeda dos credores, mas sim na sua própria. O comerciante de vinho francês que importou cortiça portuguesa recebe pagamentos em francos franceses, é financiado por bancos do seu país que lhe abrem créditos também em francos franceses; para pagar ao exportador português ele terá de comprar escudos.

De tal modo, as entidades francesas que têm pagamentos a realizar em Portugal procuram obter escudos, enquanto as entidades portuguesas que têm pagamentos a realizar em França procuram obter francos (1). E, assim, supondo que Portugal e a França estabeleciam relações económicas entre si mas não as mantinham com outros países, quando os créditos de portugueses sobre Paris fossem de montante superior aos de franceses sobre Lisboa, o escudo valorizar-se-ia em relação ao franco. Porque a procura de escudos seria mais intensa; e não compensada pela oferta, pois haveria escassez de escudos em França.

Mas como cada país não mantém relações económicas apenas com outro, os fenómenos cambiais tornam-se mais complexos. Porque o comércio internacional não é meramente bilateral mas *triangular*, ou *multilateral*. Portugal e a França mantêm relações entre si mas também ambos as mantêm com a Inglaterra. Consequentemente, o excesso de créditos de Lisboa sobre Paris pode ser compensado por um excesso de créditos de Paris sobre Londres e de Londres sobre Lisboa. Em cujo caso, o escudo não se valorizará em relação ao franco. A multilatera-

---

(1) A maior parte destes pagamentos não exigem deslocação de *divisas* de um país para outro. São realizados por *compensação*, através dos bancos. Apenas os saldos se transferem.

lidade das transacções internacionais faz depender a cotação de uma moeda da procura e da oferta globais em relação a ela; e essa oferta e procura globais não respeitam a um único país mas a todos aqueles com os quais se mantêm relações. Em suma, a cotação de uma moeda, o seu *câmbio*, depende da posição cambial do respectivo país, da sua *balança de pagamentos*.

O *câmbio* de uma moeda em relação a outra pode exprimir-se por forma diversa. A relação entre o *escudo* e o *xelim* austríaco pode definir-se afirmando que o *xelim* vale 1$15 ou que o *escudo* vale 0,87 *xelins*. Geralmente as cotações de uma praça são dadas no pressuposto da imutabilidade da moeda nacional respectiva. E, assim, dir-se-á que o *xelim* austríaco vale 1$15, o *dólar* vale 26$50, o *franco* belga vale $60, a *coroa* dinamarquesa vale 3$70, etc. Se, no futuro, a cotação do *dólar*, por exemplo, subir para 27$00, essa subida tanto poderá ser atribuível a uma revalorização do *dólar* como a uma desvalorização do *escudo*. No entanto, as cotações são dadas em Lisboa como se o valor do escudo fosse constante. É este o critério mais vulgarmente seguido, segundo o qual a *praça dá o certo*, considerando o valor da própria moeda como constante.

Segundo outro critério, corrente em Londres, *a praça dá o incerto*, como se atribuísse todas as variações de cotação à sua própria moeda. Se adoptássemos este critério diríamos que o escudo vale 0,87 *xelins austríacos*, 0,037 *dólares*, 1,66 *francos* belgas, 0,27 *coroas* dinamarquesas, etc.

b) *Limites das flutuações dos câmbios: os pontos de ouro de saída e de entrada*

Na base da convertibilidade das moedas num mesmo metal, ou em metais relacionados em termos de valor constante, os câmbios só podiam variar dentro de limites estreitos. Porque, afinal, a convertibilidade das várias moedas em ouro ou em prata estabelecia uma comunidade de meios de pagamentos. Em regime de convertibilidade--ouro, podendo tanto os escudos como os francos franceses ser trocados por ouro e o ouro ser trocado em Portugal por escudos e em França

por francos, o comerciante de vinho francês que procurava escudos, para pagar ao exportador de cortiça portuguesa, podia optar entre a aquisição de escudos ou a aquisição de ouro, com o envio do qual também se exoneraria da sua dívida. E optava pela aquisição menos onerosa. Enquanto se mantivesse a paridade da moeda, isto é, enquanto o câmbio do escudo em França correspondesse ao valor legal do escudo em ouro, não convinha ao comerciante francês adquirir ouro, porque o pagamento em ouro envolveria as despesas de transporte e seguro (1) do metal que havia de embarcar em França para ser entregue em Portugal. O comerciante francês preferiria adquirir moeda portuguesa junto do seu banqueiro que daria ao seu correspondente em Lisboa instruções para efectuar o pagamento ao exportador português. Mas, em face de uma valorização excessiva do escudo, o comerciante francês preferiria enviar ouro para Lisboa, desde que o custo desse metal, acrescido do frete e do seguro (2), fosse ainda inferior ao preço dos escudos em Paris.

Em regime de convertibilidade, pois, o acréscimo do custo do frete e do seguro (3) constituía um limite para as flutuações do câmbio. Quando a cotação do escudo em Paris atingisse esse limite *(gold point export*, ou *ponto de ouro de saída)*, os devedores prefeririam realizar os pagamentos em ouro.

Simétricamente, o *gold point import*, ou *ponto de ouro de entrada*, estabeleceria outro limite à descida da cotação do escudo. Porque quando esta descesse em relação ao franco francês abaixo desse *ponto de ouro*, os devedores portugueses prefeririam enviar ouro para França a comprarem francos.

c) *Fundos de estabilização cambial e controlo dos câmbios*

Desligadas as moedas de qualquer estalão monetário, deixa de haver limitações naturais que tendam a travar a flutuação dos câmbios.

---

(1) A estas despesas ainda poderia acrescer o pagamento de um juro, posto que a entrega do ouro seria mais demorada que o pagamento por ordem telegráfica.

(2) E, possívelmente, de um juro.

(3) E, possívelmente, de um juro.

Os *pontos de ouro* deixaram de funcionar (1). As cotações das moedas tendem a variar indefinidamente, tanto no sentido da elevação como no do abaixamento, em dependência dos movimentos acusados pelas balanças de pagamentos e também na de factores psicológicos, baseados na confiança que a situação financeira dos países suscita. Os câmbios tornam-se *erráticos*.

Reconhecendo-se, porém, os inconvenientes de flutuações muito acentuadas e bruscas dos câmbios, as quais podem conduzir, nomeadamente, à quebra de ritmo das transacções internacionais e a um ambiente de desconfiança quanto ao valor de troca dos bens e serviços no plano internacional, desde o abandono da convertibilidade das moedas que se têm adoptado medidas várias no sentido de limitar as flutuações dos câmbios. Essas medidas baseiam-se, sobretudo, nos mecanismos dos *fundos de estabilização cambial* e do *controlo de câmbios.*

Os *fundos de estabilização cambial* são constituídos por uma reserva de ouro e de *divisas* que os governos ou os bancos centrais utilizam para evitar depreciações ou valorizações das moedas respectivas. Quando se receia uma depreciação, o Fundo compra moeda nacional contra ouro e *divisas;* assim contribui para aumentar a procura de moeda nacional e para aumentar a oferta de ouro e de *divisas.* Quando se receia uma valorização, o Fundo vende moeda nacional, recebendo em troca ouro e *divisas;* consequentemente, aumentará a oferta de moeda nacional e aumentará a procura de ouro e de *divisas.*

A experiência mostra que a acção dos *fundos de estabilização cambial* só é eficaz em relação a desequilíbrios temporários e limitados das balanças de pagamentos.

O *controlo dos câmbios* consiste numa intervenção directa do Estado no plano da oferta e da procura de *divisas*, assim como no próprio estabelecimento das cotações das moedas. A compra e a venda de

---

(1) Já se tem sustentado, no entanto, que aos *pontos de ouro de saída e de entrada* se substituíram *pontos de saída e de entrada de mercadorias,* na base de uma paridade de poderes de compra das moedas respectivas. Em qualquer caso, o mecanismo dos *pontos de mercadorias,* mesmo a admitir-se, não oferece a precisão do mecanismo dos *pontos de ouro.*

divisas é reservada exclusivamente a um departamento estadual que fixa também os respectivos preços. Por vezes, o *controlo de câmbios* não exclui um mercado paralelo de *divisas*, no qual as cotações se fixam livremente. Em relação a certas transacções, porém, os câmbios são estabelecidos autoritàriamente.

Os pagamentos entre o país que adopta um regime de *controlo de câmbios* e os outros países baseiam-se em acordos de compensação nos quais se fixa o câmbio das respectivas moedas. Frequentemente nesses mesmos acordos se estabelecem também *contingentes* de importação.

d) *A estabilização cambial de Bretton-Woods*

Os acordos de Bretton-Woods, de 1944, procuraram assegurar a estabilidade dos câmbios na base da definição do valor das moedas em relação ao ouro ou em relação ao *dólar*, convertível em ouro à taxa de 35 dólares por onça. Permitiram, no entanto, aqueles acordos, os quais, como se sabe, deram lugar ao Fundo Monetário Internacional, que os países membros valorizassem ou desvalorizassem as suas moedas, até 10%, mediante simples notificação ao F. M. I. Quando, porém, as alterações de valor das moedas sejam superiores, elas ficam dependentes de acordo do F. M. I.

A decisão dos Estados Unidos de Agosto de 1971 no sentido de não manter a convertibilidade-ouro do *dólar*, mesmo para fins monetários [1], tornou patente a crise do sistema de estabilização cambial assente nos acordos de Bretton-Woods, que já há anos se manifestava, embora em termos menos espectaculares.

---

[1] Vd. Capítulo VII.

10. Os organismos económicos internacionais e o fenómeno da «integração económica»

a) *O. E. C. E. e O. C. D. E.*

As condições particulares do período que se seguiu à última Grande Guerra puseram em relevo a necessidade da cooperação internacional no plano económico; até como reacção contra o proteccionismo característico dos anos que precederam o conflito armado. Enquanto o Pacto da Sociedade das Nações se limitava, no plano dos problemas económicos, a recomendar aos Estados membros a adopção de medidas tendentes à humanização das condições de trabalho, a Carta das Nações Unidas, de 1945, veio tentar impor o desenvolvimento económico dos povos através de uma estreita cooperação internacional. E, logo em 1947, o célebre discurso proferido pelo Secretário de Estado norte-americano George Marshall, na Universidade de Harvard, apontou aos países da Europa, muito especialmente, a importância daquela cooperação. Esboçou-se no discurso de Harvard o plano de que resultaria o Programa de Reconstrução Europeia (E. R. P.), ou «plano Marshall». O auxílio norte-americano do «plano Marshall», orientado no sentido de uma reconstituição económica dos países europeus, reclamou a criação da Organização Europeia de Cooperação Económica (O. E. C. E.), destinada a repartir os fundos daquele auxílio e a promover o desenvolvimento da economia europeia. A O. E. C. E., de cuja constituição Portugal participou, exerceu uma acção marcada no sentido da liberalização das trocas entre os países membros; em 1961 foi substituída (1) pela Organização de Cooperação e Desenvolvimento Económico (O. C. D. E.), tendo alargado o seu âmbito geográfico. Dela faz parte o Japão desde 1964. A O. C. D. E., sucedendo

---

(1) A partir de 1958 poderia entender-se que a O. E. C. E. preenchera os seus objectivos. Tanto mais que alguns dos seus membros (Alemanha, França, Itália, Bélgica, Holanda e Luxemburgo) se tinham agrupado na Comunidade Económica Europeia (C. E. E.) e outros na Associação Europeia de Comércio Livre ou E. F. T. A. (Inglaterra, Áustria, Suíça, Dinamarca, Portugal, Noruega e Suécia).

à O. E. C. E. depois de vencidas as dificuldades do após guerra, visa não apenas o crescimento económico e a estabilidade financeira dos países membros mas também a coordenação do auxílio às zonas subdesenvolvidas.

b) *G. A. T. T.*

Estava nos planos de reorganização económica do após-guerra que a acção do Fundo Monetário Internacional e do Banco Mundial de Reconstrução (1) fosse completada pela de uma Organização Internacional do Comércio, prevista pela Carta de Havana, de 1948; mas a Carta de Havana, que se propunha a redução das pautas aduaneiras e a eliminação das discriminações em matéria de comércio internacional, não chegou a entrar em vigor, porque os Estados contratantes não a ratificaram. Contudo, o acordo de Genebra de 1947, conhecido por G. A. T. T. *(General Agreement on Tariffs and Trade)*, continha já, a título provisório, alguns dos princípios incluídos na Carta de Havana. E o G. A. T. T. acha-se em vigor, pois foi ratificado pelos Estados signatários, a ele tendo aderido também outros países, entre os quais Portugal, em 1962.

O G. A. T. T. proscreve, salvo casos excepcionais, o estabelecimento de *contingentes*, mas admite a protecção aduaneira, embora' em obediência ao seu entendimento livre-cambista das relações internacionais, tenda a reduzir as barreiras alfandegárias. Foi ao abrigo do G. A. T. T. que se processou a política conhecida por *Kennedy Round*, contrária às tradições proteccionistas, a qual levou a uma redução substancial das pautas aduaneiras dos Estados Unidos.

Nos últimos anos têm-se manifestado receios quanto aos efeitos da política liberalizadora do G. A. T. T. relativamente às zonas subdesenvolvidas. Tal como se verificou no passado, a não discriminação

---

(1) Sobre o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial de Reconstrução, vd. Capítulo VII.

nas relações internacionais, a livre circulação de mercadorias, beneficia, sobretudo, os países desenvolvidos, melhor preparados para a competição nos mercados dos produtos.

c) *A «integração económica», a C. E. C. A., a C. E. E., a C. E. E. A., a E. F. T. A. e o C. A. E. M.*

O fenómeno da «integração económica», de que tanto se fala nos últimos anos, não tem sido definido com rigor. Entende-se, geralmente, que se trata da unificação, ou da fusão, de espaços económicos, em ordem à formação de espaços económicos mais vastos; mas começa por não se dispor, em tal matéria, de noções precisas sobre «espaço económico», «unificação» e «fusão» (1).

As preocupações dominantes na ideia de «integração» parece transcenderem o plano económico para se situarem no plano político. Na Europa — posto que a ideia de «integração» tem sido agitada sobretudo quanto aos países europeus — a formação de uma comunidade económica precederia uma unidade política. Assim, aquela formação constitui, à face de um ideal internacionalista, um instrumento adequado à prossecução desse mesmo ideal. Para alguns, uma comunidade económica europeia apresenta-se como uma necessidade de defesa dos interesses europeus em face de espaços económicos mais vastos — o norte-americano, o soviético e até o nipónico; mas mesmo os que não defendem um ideal internacionalista não excluem que uma comunidade económica europeia facilite uma unidade política da Europa; ou, ao menos, conduza à ilusão de que essa unidade política é fàcilmente realizável. Os países que não esperem alcançar posição de hegemonia nos quadros de uma unidade política europeia têm motivos para recear se os seus interesses, tanto económicos como de outra ordem, serão suficientemente acautelados no plano daquela unidade; e mais terão de recear ainda quando os seus interesses se não confinem ao espaço europeu.

---

(1) Vd. François Perroux *L'Économie du XXème Siècle*, p. 619 e segs.

Seja como for, os primeiros passos no sentido da «integração económica» da Europa estão dados. E convém conhecê-los.

À sombra do «plano Marshall» e da O. E. C. E., os Estados europeus procuraram agrupar-se, do ponto de vista económico.

O desejo da França de reunir as indústrias do carvão e do aço alemãs às francesas deu lugar à Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (C. E. C. A.), estabelecida em 1951, pelo tratado de Paris, a qual reuniu, além da França e da Alemanha, a Itália, a Bélgica, os Países Baixos e o Luxemburgo. Procurou-se, pela C. E. C. A., iniciar a «integração» europeia através de um sector apenas, ainda que fundamental; mas em termos radicais e definitivos. A ponto de se ter instituído como órgão da C. E. C. A. uma «Alta Autoridade» independente dos governos dos países membros, dotada de poderes supranacionais. A supranacionalidade da Organização e as relações com os outros países da Comunidade Britânica, situados fora da Europa, levaram a Inglaterra a não participar da C. E. C. A.

Na base da experiência da C. E. C. A., foram assinados em Roma, em 1957, os tratados que instituíram a Comunidade Económica Europeia (C. E. E.) e a Comunidade Europeia de Energia Atómica (C.E.E.A.).

A Comunidade Europeia de Energia Atómica veio realizar uma nova «integração» parcial, respeitante a um tipo de produção; mas a Comunidade Económica Europeia constituiu, entre os seis países participantes (Alemanha, Bélgica, França, Itália, Luxemburgo e Países Baixos) um mercado comum europeu, pela abolição, entre os Estados membros, de impostos aduaneiros (1), pela adopção de uma pauta aduaneira comum e de políticas comuns também nos sectores da agricultura, dos transportes e do comércio com terceiros Estados.

A constituição do *mercado comum europeu*, envolvendo reduções imediatas de direitos aduaneiros entre os seis participantes, criou apreensões aos outros países europeus, que não julgavam conveniente o seu ingresso no *mercado comum*. Alguns deles decidiram constituir outra associação internacional, frente àquele *mercado comum*. Assim, em 1959, sete países membros da O. E. C. E. não participantes na C. E. E. (Áus-

---

(1) Esta abolição tem sido progressiva, realizada por fases.

tria, Dinamarca, Inglaterra, Noruega, Portugal, Suécia e Suíça) celebraram uma conferência em Estocolmo de que resultou a E. F. T. A. *(European Free Trade Association)* (1). A E. F. T. A. é bastante menos ambiciosa que a C. E. E.; constitui uma simples *zona de livre câmbio*, limitada aos produtos industriais e na qual se mantém a autonomia pautal dos Estados membros.

Entretanto, os recentes ingressos da Inglaterra e da Dinamarca na C. E. E. hão-de suscitar dúvidas quanto à continuidade da E. F. T. A. e quanto às possibilidades que se oferecem aos seus outros membros, os quais, pelas ligações comerciais mantidas com a Inglaterra, se orientam no sentido ou de ingressarem também no *mercado comum* ou, pelo menos,de estabelecerem com ele acordos que permitam a manu-tenção daquelas ligações em termos mais ou menos satisfatórios (2).

Na zona de influência soviética também se nos depara uma organização internacional que visa a cooperação económica entre Estados e que poderá considerar-se como instrumento de «integração económica». Trata-se do C. A. E. M. (Conselho de Auxílio Económico Mútuo), ou C. M. E. A. (Council for Mutual Economic Assistance), também conhecido por *Comecon*, por analogia com «Cominform» e «Comintern».

A criação do C. A. E. M. foi anunciada, em 1949, em reacção contra o «plano Marshall», considerado pela U. R. S. S. atentatório da soberania nacional dos Estados europeus. Mas só em 1959 foi atribuído um estatuto ao C. A. E. M.; e só em 1962 a sua comissão executiva entrou em actividade. Contudo, parece que todo o processo de cooperação económica dentro do bloco soviético se processou, a partir de 1949, nos quadros do C. A. E. M. Nomeadamente pelo que respeita à harmonização dos planos quinquenais dos diversos Estados sob influência soviética. Do C. A. E. M. fazem parte os países socialistas

---

(1) Além dos países indicados, também faz parte da E. F. T. A., desde 1970, a Islândia.

(2) O problema oferece aspectos particularmente importantes para Portugal que, no âmbito da E. F. T. A., beneficiou de um regime especial de reconhecimento das particularidades da economia portuguesa, nomeadamente as decorrentes das suas ligações ultramarinas.

da Europa, excepto a Albânia, que o abandonou, a U. R. S. S. e a Mongólia, num total de 320 milhões de habitantes. Compreensìvelmente, dados os fins e a estrutura económica dos Estados socialistas, baseada em austeridade de consumos, o C. A. E. M. visa a cooperação económica entre os países membros mas não necessàriamente o desenvolvimento dos fluxos de trocas entre eles. Não se trata, evidentemente, de uma instituição dominada pelos princípios livre-cambistas. Contudo, a autarquia económica regional conseguida pelo C. A. E. M. permite que 60% das trocas dos Estados participantes se situem no âmbito da sua própria associação.

BIBLIOGRAFIA

Raymond Barre — *Économie Politique*, vol. II, 6.ª ed. — Paris, 1970.
Maurice Byé — *Relations Économiques Internationales* — Paris, 3.ª ed., 1971.
Maurice Byé e Gérard Marcy — *Les Relations Économiques Internationales*, in «Traité d'Économie Politique», de Louis Baudin, 3.ª ed. — Paris, 1960.
Richard N. Cooper — *The Economics of Interdependence* — Nova Iorque, 1968.
Paulo de Pitta e Cunha — *A Moeda e a Política Monetária nos Domínios Interno e Internacional* — Lisboa, 1970.
António Augusto Curson — *Lições de Técnica Pautal* — Lisboa.
João Ruiz de Almeida Garrett — *Pagamentos Internacionais* — Coimbra, 1959.
E. S. Kirschen e outros — *Economic Policy in our Time* — 2.ª ed. — Amsterdão, 1968.
Mihail Manoilesco — *Théorie du Proteccionisme et de l'Échange International* — Paris, 1929.
André Marchal — *Systèmes et Structures Économiques* — Paris, 4.ª ed., 1969.
Gérard Marcy — *Économie Internationale* — Paris, 1965.
Manuel Gonçalves Monteiro — *Elementos de Direito Aduaneiro e de Técnica Pautal* — Lisboa, 1964.
Francisco Pereira de Moura — *Parecer da Câmara Corporativa sobre a Convenção de Associação Europeia de Comércio Livre*, in Pareceres ... — 1960, vol. I, p. 343 e segs.
Jacques e Colette Nîme — *Économie Européenne* — Paris, 1970.
B. Ohlin — *Le Problème du Commerce International* (trad. franc.) — Paris, 1955.
José Paulino de Sousa Pereira — *As Alfândegas* — Lisboa, 1906.
François Perroux — *L'Économie du XXème Siècle* — Paris, 3.ª ed., 1969.
João Dias Rosas — *O Movimento Económico Europeu: suas incidências na Economia Portuguesa* — Lisboa, 1957.
A. Siaens — *Compléments d'Économie Politique* — Lovaina, 1972.
J. Viner — *Studies in the Theory of International Trade* — Londres, 1937.
J. Weiller — *Les Relations Êconomiques Internationales*, in «Histoire de la Pensée Économique au XXèm Siècle», de Émile James — Paris, 1955.
Alberto Pinheiro Xavier — *As Desigualdades Internacionais e a Integração Económica* — Lisboa, 1970.
Portugal e a Integração Económica Europeia — Coimbra, 1970.

CAPÍTULO XII

DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO E PLANEAMENTO

1. Relevo e âmbito do problema do desenvolvimento económico

Nas últimas dezenas de anos as preocupações predominantes dos economistas deslocaram-se do plano conjuntural para o plano estru-

tural; do problema das flutuações económicas, cíclicas ou não, para o problema do *desenvolvimento económico*, isto é, da evolução das estruturas económicas dos países. Não quer dizer que as oscilações conjunturais tenham deixado de suscitar apreensão; apenas que os condicionalismos mais recentes, colocando os povos em confronto constante, vieram dar maior relevo às desigualdades que entre eles se notam e à questão de saber quais os processos melhor adequados a atenuar tais desigualdades, tidas como factores de desentendimento susceptíveis de pôr em causa a convivência entre os países e até a paz mundial. Acresce que a própria evolução dos países mais desenvolvidos, do ponto de vista económico, também oferece aspectos que merecem análise atenta; designadamente, tendo em vista a hipótese de *estagnação* económica (1) formulada relativamente aos países altamente industrializados.

Assim, o problema do *desenvolvimento* decompõe-se em duas questões, embora envolvendo numerosos elementos comuns. Uma respeitante à evolução estrutural dos países considerados *subdesenvolvidos;* outra respeitante à dos *sobredesenvolvidos.* Contudo, é a primeira questão aquela que mais frequentemente se aprecia sob a rubrica do *desenvolvimento.* De tal modo que muitas vezes o problema do *desenvolvimento económico* se circunscreve ao da remoção da miséria à escala mundial ou, até, ao de uma redistribuição da riqueza à mesma escala.

2. A desigualdade entre as nações no plano económico

Subordinando-se geralmente os estudos sobre o desenvolvimento económico às preocupações que a desigualdade económica entre os países suscita, começaremos por apreciar essa mesma desigualdade.

A mais superficial observação revela-nos que as condições materiais de vida entre os vários povos são extremamente diversas; que o nível de consumos, em alimentação, em vestuário, em alojamento, é superior na África Central relativamente à Índia, em Marrocos relati-

---

(1) Vd. supra cap. IV, n.º 20

vamente à África Central, na América do Sul relativamente a Marrocos, na Europa Meridional relativamente à América do Sul, na Europa Setentrional relativamente à Europa Meridional, nos Estados Unidos, na Suécia e na Suíça relativamente a todos os outros países.

Será problema diverso o de saber onde há maior soma de necessidades económicas por satisfazer, onde é mais acentuado e generalizado o sentimento de frustração gerado na impossibilidade de satisfazer as necessidades económicas sentidas. Considerando padrões comuns de satisfação, à escala mundial, o desnível entre as nações é inegável, e até evidente.

Essa evidência foi posta em maior relevo ainda nas últimas dezenas de anos. Pela facilidade de comunicações e pela generalização da recolha de dados estatísticos, constantemente confrontados. A miséria das ruas de Bombaim, com frequência referida pelos órgãos de informação, deixou de constituir uma questão local; o nível de vida suíço passou a ser conhecido por elevado número de indivíduo de países pobres, ou menos ricos, que à Suíça se deslocam em viagens de negócios ou de turismo. E, ao mesmo tempo, os cálculos dos rendimentos nacionais e das respectivas capitações vieram dar expressão rigorosa às desigualdades notadas. Sabemos que tal expressão nem sempre encontra exacta correspondência no plano das satisfações reais dos povos, por não ter em conta a influência dos climas nos gastos, porque os dados em que assentam os cálculos e os critérios em que se baseiam nem sempre são satisfatórios, por outras razões ainda. Mas, sejam quais forem as correcções que se imponha introduzir — e muitas serão — no confronto dos dados respeitantes às capitações do rendimento nacional, esses dados não deixam, mesmo assim, dúvidas justificadas quanto à existência de profundas desigualdades entre as nações no plano económico.

Ao findar a sexta década do século XX, as Nações Unidas, na base da elaboração dos dados fornecidos por diversos países, puderam estabelecer um confronto, quanto às capitações do rendimento nacional [1], do qual recolheremos apenas alguns dados mais significativos ou que mais nos interessa conhecer.

---

[1] Vd. *Statistical Yearbook* 1970, Nova Iorque, 1971.

	Capitação em dólares (1)
Tanzânia	74
Congo	79
Índia	84 (3)
Indonésia	96
Paquistão	140
Bolívia	190 (2)
Marrocos	212 (2)
Tunísia	213
Gana	237
Equador	251 (2)
Peru	291
Pérsia	295
Brasil	337
China (Formosa)	346 (2)
Turquia	380
Portugal	529 (4)
México	566
Chile	610 (2)
África do Sul	717 (2)
Argentina	828 (2)
Grécia	858
Espanha	872 (2)
Venezuela	944
Irlanda	1169 (2)
Líbia	1412
Itália	1548 (2)
Japão	1626 (2)
Israel	1663 (2)
Inglaterra	1976 (2)
Austrália	2476
Alemanha Ocidental	2512 (2)
França	2783 (2)
Suíça	2965 (2)
Canadá	2997
Suécia	3315
Estados Unidos	4664 (2)

(1) Calculada na base do P. N. B. a preços de mercado.

(2) Estes dados respeitam ao ano de 1969. Os restantes, com excepção do referente à Índia, são de 1968.

(3) Dado respeitante a 1967.

(4) Esta capitação respeita apenas à Metrópole.

Em relação a 1966, a capitação média da África era de 160 dólares, a da Ásia de 200, a da América Latina de 430, a da Europa de 1700, a da Oceânia de 1770 e a da América do Norte de 3763. Mesmo que se corrijam muitos erros de notação e elaboração, mesmo que aos cálculos em termos monetários se substituíssem cálculos em termos reais, o fosso que separa os povos, do ponto de vista das satisfações materiais, continuaria a ser imenso. E tal desigualdade tornou-se tanto mais grave quanto é certo que a já referida facilidade de comunicações tende ao estabelecimento de um padrão comum de bem-estar material. Os mais pobres, em contacto constante com os mais ricos, quer directo quer indirecto — através da imprensa, do cinema, da televisão — ganham consciência da sua pobreza relativa, convencendo-se de que a sua situação nem é natural nem é inelutável. E essa consciência gera fàcilmente um ambiente de inconformismo e de revolta.

O fenómeno, evidentemente, não é novo; um confronto difuso de níveis de vida contribuiu necessàriamente para lançar sobre as fronteiras do Império os povos bárbaros, cobiçosos das riquezas em Roma acumuladas. Mas a actual facilidade de comunicações tornou possíveis os confrontos constantes entre a miséria e a opulência, nos mais remotos locais geográficos.

Acresce, para tornar mais grave ainda, no nosso tempo, o problema das desigualdades económicas internacionais, que essas desigualdades tendem constantemente a agravar-se, em consequência das próprias relações estabelecidas entre os países pobres e os países ricos. Porque tais relações, que se têm baseado numa livre circulação de pessoas e bens, atraem para as zonas mais evoluídas os capitais e a mão-de-obra.

Não são raros os casos de decréscimo de capitação, em termos absolutos, nos países subdesenvolvidos. Mas, em termos relativos, esse decréscimo apresenta-se-nos como quase constante e, por vezes, acentuado.

São muito antigas as tentativas de explicação das desigualdades económicas no plano internacional. Entre as causas atribuídas contam-se, além das riquezas naturais dos solos e subsolos, o clima e as suas consequências na índole dos habitantes, a religião e a organização política. Ùltimamente, e na sequência de Lenine, tem sido apontada como causa determinante do subdesenvolvimento a dependência política dos povos colonizados. A expansão colonizadora, imposta aos países industria-

lizados para se libertarem das consequências fatais de um capitalismo fechado, teria levado as nações colonizadas à dependência política, que as condenaria, em benefício dos interesses dos colonizadores, a confinarem-se ao sector primário, à cultura do solo e à extracção de minério, travando-lhes o acesso às indústrias transformadoras. Ora só estas assegurariam a elevação do nível económico de um povo; tanto assim que os países de elevado nível de vida material são também países altamente industrializados.

Parece duvidoso, no entanto, que à colonização possa ser atribuído o subdesenvolvimento. Em primeiro lugar, porque a colonização coincidiu com acentuada elevação, ao menos em termos absolutos, do bem-estar material dos povos colonizados, o que nem poderá estranhar-se, posto que a acção colonizadora se exerceu, em larga medida, bem ou mal, em termos de uma extensão de necessidades; além disso, imputando à colonização o subdesenvolvimento, dificilmente se entenderá que a Bolívia, por exemplo, independente desde o início do século XIX, tenha uma capitação de 170 dólares, enquanto a Austrália e o Canadá atingiram capitações que se aproximam dos 3000 dólares. A Turquia, que nunca foi colonizada, tem uma baixa capitação; países colonizados, ou que há pouco deixaram de o ser, têm capitações de rendimento muito diversas.

Também poderá duvidar-se que a industrialização constitua a causa do desenvolvimento, sendo admissível que, nalguns casos, pelo menos, a industrialização resulte de altos níveis de consumo alcançados através da exploração do solo e da pecuária. Parece ser o caso dos Estados Unidos.

Contudo, na base do pressuposto de que a industrialização é a causa do desenvolvimento económico e o sector primário não oferece condições de elevação do nível de bem-estar, os países jovens tendem a abandonar esse sector e pretendem assentar a sua economia em indústrias transformadoras. De tal modo que essa tendência suscita a questão de saber se o Mundo pode alargar indefinidamente a sua actividade industrial e restringir na proporção inversa a cultura dos solos. E, na base de tal questão, será mesmo oportuno apreciar se a pobreza relativa do sector primário tem causas naturais, ou pelo contrário, resultará de fixações de preços impostas por condicionalismos político-sociais

que determinaram uma valorização dos produtos industriais relativamente aos produtos agrícolas.

3. Caracterização do subdesenvolvimento económico e suas causas

O critério da repartição *per capita* do rendimento nacional é o mais frequentemente usado para qualificar um país como *subdesenvolvido* ou, eufemìsticamente, para evitar susceptibilidades nacionais, *em via de desenvolvimento*. Mas trata-se de um critério arbitrário. Qual o limite de capitação a partir do qual um país deixa de ser subdesenvolvido? Se esse limite for fixado nos 200 dólares, os países do Norte de África já serão desenvolvidos; se se fixar nos 1000 dólares, a Europa Meridional cairá na zona de subdesenvolvimento; se se elevar esse limite para 3000 dólares, apenas a Suécia e os Estados Unidos deixarão de ser subdesenvolvidos (1).

Além de que, uma capitação elevada pode resultar apenas da prosperidade de um sector (ex.: petróleo, diamantes, etc.) sem que essa prosperidade vá reflectir-se nos diversos aspectos da estrutura económica do país considerado. Uma elevada capitação de rendimentos não significa necessàriamente nem garantias de evolução económica satisfatória nem uma repartição desejável desses mesmos rendimentos. Por vezes, em países cujas condições económicas variam acentuadamente de região para região, pode haver zonas desenvolvidas e zonas subdesenvolvidas. É o caso da Itália, com províncias altamente industrializadas, que se aproximam geogràficamente do centro da Europa, e províncias de baixa industrialização. Em 1949 calculou-se que a capitação na Itália Setentrional fosse de 280 dólares; e na Itália Meridional de 157.

---

(1) Em 1949, a ONU, tendo calculado a capitação média em 230 dólares (*National and per capita Income of Seventy Countries in 1949*, 1950) adoptou esse nível como linha de separação entre desenvolvidos e subdesenvolvidos.

Tem-se procurado caracterizar o desenvolvimento em termos de fundo, não formais, não baseados no cálculo de capitações. E, assim, já se sustentou que zona subdesenvolvida será toda aquela onde a população é escassa relativamente aos recursos naturais. Por este critério, o Canadá e a Austrália, países de escassa população, seriam subdesenvolvidos. Não se torna fácil determinar as relações entre a população e os recursos naturais, com vista ao critério enunciado.

Para VINER, país subdesenvolvido é aquele que pode sustentar uma população mais numerosa sem quebra de nível de vida.

Mas tem-se renunciado, de uma maneira geral, em tal matéria, a definições globais, procurando-se antes caracterizar, através de vários elementos, o *subdesenvolvimento económico.*

Diz-se, assim, que o país subdesenvolvido se caracteriza por uma elevada pressão demográfica, por instituições políticas e sociais desactualizadas, por uma hipertrofia do sector primário, por baixo rendimento da mão-de-obra, por má distribuição do rendimento global, por reduzida diversificação de produções e, sobretudo, de exportações, por escassez de capitais. Tal caracterização, porém, situa no mesmo plano algumas causas e algumas consequências da pobreza relativa dos povos.

A ideia de *subdesenvolvimento económico*, em si mesma, não pode ser rigorosa. Todos os países são subdesenvolvidos, no sentido de ser admissível que se desenvolvam mais; todos os países são, ao mesmo tempo, sobredesenvolvidos, no sentido de que todos eles já ultrapassaram certas metas no processo de desenvolvimento. Há, isso sim, países cujas possibilidades de crescimento económico oferecem perspectivas satisfatórias e países cujo crescimento económico futuro suscita apreensões. Essas apreensões tanto podem respeitar a países de baixas capitações como a países de elevadas capitações de rendimentos, pelo que a teoria do desenvolvimento económico apresenta, conforme já foi referido, aspectos comuns. Mas, querendo conformar-nos com uma limitação do problema aos condicionalismos dos países que se convencionou designar por «subdesenvolvidos», importará fixar as possíveis causas e as normais consequências da respectiva situação.

O *subdesenvolvimento* parece ter causas complexas. Entre elas, as respeitantes às condições geográficas e climáticas. Solos e subsolos

pobres hão-de constituir factores de subdesenvolvimento; climas ásperos contribuirão também para ele. Mas tais factores têm sido, muitas vezes, contrariados pelo esforço dos homens. A própria pobreza desenvolve a capacidade de trabalho e o engenho, acabando por transformar os condicionalismos. Quando a escassez de recursos naturais e a aspereza do clima não afectam a resistência dos habitantes, a tenacidade destes tem permitido alcançar elevados níveis de bem-estar material. Assim não acontece, porém, quando a falta de recursos ou o clima afectam a capacidade produtiva dos homens ou a sua índole. Em tais casos, o baixo rendimento da mão-de-obra contribui para uma má distribuição do produto nacional, ou tida como má à luz das concepções correntes nos países mais evoluídos; essa má distribuição do produto nacional mantém instituições políticas e sociais tidas por desactualizadas também à luz das referidas concepções; a falta de adaptação da mão-de-obra a novas tarefas circunscreve as actividades ao sector primário e limita a diversificação de produções; o baixo rendimento, quase absorvido pelos consumos, não permite a formação de capital. Estabelecidas relações estreitas com povos mais evoluídos, até os parcos capitais constituídos se escoam, em demanda de praças estrangeiras; como para eles acorre a mão-de-obra melhor qualificada. E assim se estreita cada vez mais, em torno do país subdesenvolvido, o círculo infernal da sua própria pobreza.

Em suma, o *subdesenvolvimento* provém, afinal, da escassez de recursos naturais e da índole dos habitantes. Quando aquela escassez não afecta a capacidade de trabalho e de empreendimento, esta mesma capacidade mostra-se suficiente para vencer a avareza dos condicionalismos.

4. Teorias do desenvolvimento económico e planeamento

Uma teoria geral da Economia deve incluir, ou pressupor, uma concepção sobre o desenvolvimento económico. Pois não faz sentido uma contrução integral do encadeamento dos fenómenos económicos

que não contenha uma referência à sua origem e ao seu sentido, à sua evolução, à sua projecção no tempo.

Assim o entenderam os clássicos, sobretudo RICARDO. Assim o entendeu também MARX. As suas teorias gerais envolvem modelos de desenvolvimento económico. Na base do seu conceito de *renda*, RICARDO, pessimista, estabeleceu limites muito estreitos ao desenvolvimento económico; e MARX, descrente quanto à continuidade do desenvolvimento económico, nos quadros das estruturas capitalistas, concebeu uma evolução na base da falência dessas estruturas. Também nas teorias gerais de muitos outros autores se nos deparam modelos de desenvolvimento económico. É o caso de SCHUMPETER, LINDAHL, COLIN CLARK, AKERMAN e muitos outros.

Importa, em relação às teorias do desenvolvimento económico, distinguir as deterministas das não deterministas, as monistas das pluralistas e ainda as que se baseiam num pressuposto de progresso indefinido daquelas que admitem a hipótese de regressão económica.

Assim, as teorias do desenvolvimento de RICARDO e de MARX são deterministas. Nenhuma política económica evitaria a elevação das rendas prediais e o consequente empobrecimento das classes operárias; nenhuma política económica evitaria a falência catastrófica das estruturas capitalistas. Trata-se também de teorias monistas, dependentes de um único factor. A renda, no caso de RICARDO; a acumulação de capital, no caso de MARX.

A construção de ALVIN HANSEN sobre o desenvolvimento, que conclui no sentido da aproximação das estruturas económicas ocidentais de um ponto de maturidade, ou de estagnação (1), é também determinista, mas pluralista, pois faz depender aquela maturidade, ou estagnação, de diversos factores (demográficos, geográficos, tecnológicos). A teoria da inovação de SCHUMPETER é monista, porque faz derivar o desenvolvimento económico apenas das inovações empresariais, mas não é determinista; os empresários poderão revelar-se mais ou menos inovadores.

---

(1) Da concepção de HANSEN se aproximam, embora em termos mais moderados, autores como SWEEZY, HIGGINS, JOAN ROBINSON e ROSTOW.

Segundo a orientação puramente empírica, desligada de preocupações teóricas e de ligação causal, de COLIN CLARK, pressupõe-se que o desenvolvimento económico se processa em direcção a uma meta indefinida. Tal pressuposto de progresso económico indefinido encontra-se, geralmente, na base das modernas políticas de planeamento, que procuram integrar modelos de desenvolvimento económico.

5. Origens socialistas e tecnocráticas do planeamento

Lopo após a Primeira Grande Guerra o planeamento económico se apresentou, não apenas à face das realidades políticas da Rússia Soviética, que rompera violentamente os quadros capitalistas, mas também ao espírito dos tecnocratas norte-americanos, como VEBLEN e SCOTT, situados, por vezes, numa posição aparentemente apolítica, como instrumento indispensável para sobrepor à anarquia das empresas privadas, ao automatismo espontâneo de factores inconscientes, a força de uma ordem colectiva racional e equilibrada.

O planeamento estabilizaria a vida económica, libertando-a das flutuações que a têm abalado e permitiria o restabelecimento do império do justo preço, destruído pela lei inexorável da oferta e da procura. Neste ponto, socialistas e tecnocratas, sob o clima das primeiras desilusões do após-guerra, ao iniciar-se a terceira década deste século, receberam a adesão de todas as correntes que não se mostravam conformistas com os cânones do liberalismo económico. E muitas eram já essas correntes, geralmente esquecidas, por falta de perspectiva histórica, de que nem a lei da oferta e da procura constitui uma criação das escolas liberais nem o justo preço foi alguma vez concebido — a não ser nos nossos dias — em termos mais ou menos arbitrários, sem encontrar na sua raiz, na sua formação, precisamente as pressões naturais, livres, espontâneas, da procura e da oferta.

Mas eram ainda múltiplas e poderosas as resistências que se opunham à ideia de um planeamento da vida económica, mesmo depois da primeira experiência consistente de planeamento iniciada na Rússia em 1928, em termos de rigidez e de relativa violência. Só a experiência

dolorosa da depressão dos anos 30 e, finalmente, a experiência, mais dolorosa ainda, da Segunda Grande Guerra, haviam de criar o ambiente favorável a um amolecimento daquelas resistências. Não porque os sofrimentos suportados tivessem esclarecido os espíritos e os tornassem mais permeáveis aos anseios de progresso e de desenvolvimento; mas porque as medidas adoptadas pelos governos no combate à depressão económica, de 1932 a 1939, e, posteriormente, na condução da guerra, desenvolveram um clima colectivo irreprimível favorável ao planeamento. Em tal matéria, no mundo ocidental, pelo menos, as construções teóricas vieram apenas, por vezes, tentar justificar o que era reclamado pelo homem da rua. Acresce que o planeamento, implicando a atribuição de mais largos poderes ao Estado e maiores restrições das esferas individuais, seria melhor suportado no rescaldo de uma economia de guerra que habituara os espíritos mais ciosos de liberdade a fortes cerceamentos e limitações.

O planeamento económico acabou por apresentar-se, ao sabor das representações intelectuais próprias de uma psicologia de massa caracterizada pelo irrequietismo, pela instabilidade, por preocupações predominantes de segurança colectiva, como um instrumento de emancipação dos povos. A esta luz, o planeamento tem sido já situado na linha de continuidade do humanismo renascentista, do enciclopedismo iluminado e do positivismo comtiano. A obra de emancipação, de rompimento das trevas do obscurantismo, continuaria a caber aos sábios, confundidos muitas vezes, compreensìvelmente, numa época de mecanização, com os técnicos, cuja autoridade esclarecida se substituiria à exploração irresponsável dos homens e das riquezas, antes realizada por entidades poderosas destituídas de discernimento. A ideia é antiga; já aflora em SAINT-SIMON, que pretendia transferir o poder dos políticos e dos militares para os sábios. Mas só no nosso tempo tal ideia encontraria o clima mais favorável para se desenvolver e impor.

Mesmo assim, a preocupação da defesa das liberdades ameaçadas alguns obstáculos tem continuado a opor à expansão daquela idea. A democracia fez múltiplas concessões à tecnocracia; mas não deixa de repugnar a muitos que os «eleitos do povo» cedam a sua posição de mandatários da entidade soberana em favor dos «engenheiros sociais», por mais esclarecidos que estes se mostrem. É neste ponto que assen-

tam raízes as dúvidas suscitadas em torno da compatibilidade das técnicas de planeamento com os regimes políticos de liberdade.

6. Adaptação do planeamento a estruturas não socialistas

O problema do ajustamento dos planos económicos à necessária salvaguarda das liberdades políticas ganha todo o seu relevo em relação aos países cujas estruturas económicas são de raiz capitalista, onde o planeamento se pretende geralmente impor em bases e termos apolíticos, ao menos na aparência. Nos países socialistas a questão não tem de pôr-se, não apenas por se mostrar diverso o conceito de liberdade política, como também, ou até sobretudo, porque as opções formuladas pelos técnicos da planificação, no nível adequado, essencialmente técnico, são julgadas, apreciadas e adoptadas, ou rejeitadas, segundo critérios políticos, de harmonia com os fins propostos pela ordem estadual.

Nos países ocidentais tem-se suscitado mesmo a questão de saber se o planeamento poderá adaptar-se lògicamente a estruturas económicas que não sejam socialistas. Mas tal questão revela-se-nos, nalguma medida, de base terminológica. Porque os planos económicos estaduais apareceram pela primeira vez em estruturas económicas planificadas, por natureza socialistas, confunde-se frequentemente planificação e planeamento, não se dando lugar à necessária destrinça entre planos económicos imperativos e planos económicos meramente indicativos, como são aqueles que abrangem o sector privado. Mesmo sem aceitar a qualificação de «pseudo-planos», atribuída por BETTELHEIM aos planos económicos estaduais dos países capitalistas, importa reconhecer uma diversidade radical entre os planos que constituem a expressão de economias planificadas e os planos organizados sem exclusão da iniciativa privada. É de notar, no entanto, que mesmo os últimos poderão contribuir para um abandono progressivo da iniciativa privada, sendo de admitir uma tendência para transformar o planeamento em planificação.

7. Análise crítica do planeamento em geral

O planeamento é geralmente apontado, mesmo sem qualquer esforço de análise crítica, como meio de desenvolvimento económico, de acréscimo do bem-estar material. E, no clima característico das últimas dezenas de anos, raros são os que tentam saber se, efectivamente, o desenvolvimento económico deverá constituir o fim predominante a prosseguir pelas sociedades humanas. Contudo, só se compreende que o seja, sem admissibilidade de controvérsia, à face de uma concepção materialista da vida; devendo entender-se que o problema reclama formulação e tratamento diversos quando o bem-estar material se considere apenas um meio de aperfeiçoamento do homem, e não o fim dominante, ou exclusivo, da actividade social.

Posto o problema, são múltiplas as dúvidas que se suscitam.

A ciência não nos oferece, ao menos na actualidade, dados que permitam admitir com relativa segurança um progresso económico indefinido, não sendo de excluir liminarmente que a aceleração do processo económico nos conduza, a ritmo intenso, a uma maturidade estagnadora.

Por outro lado, o desenvolvimento económico, traduzindo-se num alargamento de necessidades e de meios de satisfazê-las, só constituirá — segundo concepções dignas de todo o respeito — instrumento de progresso humano, de promoção social, quando processado em termos de acompanhar o desenvolvimento moral e cultural das populações; de outro modo, oferecerá o risco de destruir ràpidamente séculos de progresso, de civilização integral.

E quando consideramos as posições relativas dos vários países, partindo cada um deles de estádios diversos de desenvolvimento económico, mas visando todos uma mesma meta igualitária, difìcilmente um exame crítico evitará o estabelecimento de um paralelo com a fábula da *rana rupta.*

Não se põe em causa, de modo algum, o direito dos povos a realizarem o seu próprio desenvolvimento económico, como não se põe em causa o direito individual de ascender aos benefícios da civilização material. Mas o enriquecimento, para os homens como para as nações, não pode ser nem fim único, nem fim dominante, da sua vida, da sua

actividade. E quando não queiram invocar-se razões de ordem teleológica transcendente, bastará que se invoquem razões próximas de ordem social. O país pobre tem, evidentemente, o direito de se tornar próspero; mas não deve condicionar toda a sua vida colectiva ao fim de atingir os níveis de produção e de capitação de rendimentos dos países mais ricos. Até para evitar frustrações prováveis.

Acresce que, em nossos dias, se pretende atingir o nível máximo de desenvolvimento económico, considerado direito e não compensação de esforços, sem pesados sacrifícios. Donde o ilogismo de programações de investimentos sem quebra de consumos, na base de visões extremamente optimistas quanto ao aumento de rendimentos globais.

Revela-nos claramente o século passado como foi penoso o processo de industrialização da Inglaterra, da França, dos Estados Unidos. E, mesmo admitindo que as actuais condições tornem possível que sejam menos penosos processos semelhantes, não se vê qual seja a classe, quais sejam os grupos, que possam e queiram, ou aceitem, suportar o custo da industrialização, embora menos oneroso que no passado.

De resto, a preocupação de industrializar, em larga medida de raiz sentimental, mas dominante no nosso tempo, parece levar a inverter alguns aspectos do processo económico. As indústrias são tidas como causa de prosperidade, quando uma análise mais cuidada talvez permitisse concluir que as indústrias se criam e desenvolvem como efeito da prosperidade de outros sectores. O exemplo norte-americano é nítido. Foi uma agricultura próspera, foi uma pecuária próspera, que tornaram possível transformar os Estados Unidos numa grande potência industrial.

E nem se sabe se os ambiciosos programas de industrialização que se multiplicam pelo Mundo têm em vista as necessidades humanas de produtos do sector primário. É de crer que não as tenham, pois, enquanto se desviam largas percentagens da população activa, à escala mundial, da agricultura para indústrias nascentes, e, por vezes, de futuro incerto, proclama-se constantemente a avareza da terra para alimentar o fluxo demográfico crescente e cai-se, a nível responsável, em manifestações do mais grosseiro neomalthusianismo.

8. Extensão das técnicas de planeamento

Novas dificuldades se nos têm deparado, em matéria de planeamento, nos últimos anos, pelas experiências dos países considerados subdesenvolvidos, onde frequentemente os planos económicos são tidos por instrumentos infalíveis de rápida evolução e transformação completa de estruturas económicas.

A simples extensão geográfica das técnicas de planeamento não pode deixar de comunicar-nos angustiantes preocupações. O planeamento tornou-se prática generalizada, como que índice de soberania nacional e de decisão colectiva de promoção económica. Todos, ou quase todos, os países asiáticos estabeleceram já planos económicos. Entre os Estados africanos, parece que apenas o Ruanda não elaborou ainda qualquer plano económico. E dos grandes países industriais só dois se afastaram, até agora, da elaboração de planos económicos: os Estados Unidos e a República Federal da Alemanha.

Através da extraordinária expansão das técnicas de planeamento, deparam-se-nos, muito frequentemente, dois tipos de erros, situados em pólos opostos. Umas vezes, nota-se o desconhecimento completo das experiências alheias e a consequente repetição de medidas que, em situações semelhantes, já se revelaram inúteis ou prejudiciais. Outras vezes, os planeadores adoptam, pura e simplesmente, sem prévio exame crítico, sem adaptações, métodos de planeamento seguidos por países de condições económicas e sociais completamente diversas. Este segundo tipo de erro é mais frequente em regiões recentemente descolonizadas, onde os dirigentes procuram, abertamente ou não, introduzir processos seguidos pelos antigos colonizadores nas respectivas metrópoles.

9. Balanço geral das experiências de planeamento

Sem dúvida que o planeamento favoreceu, nos últimos anos, o desenvolvimento económico de numerosos países. Mas os insucessos foram mais frequentes do que os resultados satisfatórios na execução dos múltiplos planos elaborados após o fim da última Grande Guerra.

Observa-se correntemente que, segundo os dados estatísticos disponíveis, um único país em via de desenvolvimento e mantendo um sector privado ainda relativamente extenso atingiu, num período de vários anos seguidos, até 1960, os objectivos estabelecidos nos seus planos — a Jugoslávia.

E os insucessos do planeamento, à escala mundial, tendem a multiplicar-se e agravar-se. Em África e na América do Sul raros são os objectivos dos planos que tenham sido atingidos. Na Ásia acresce à frustração das realizações planeadas que as taxas de crescimento económico têm diminuído sob o signo do planeamento.

A par destes exemplos, revelam-se-nos outros de países cuja evolução económica se tem processado em termos amplamente satisfatórios, independentemente da elaboração de planos económicos globais. Parecem nítidos os casos de Israel, do México e da Alemanha.

Daqui se julga poder concluir tanto no sentido de que os planos económicos não constituem instrumentos infalíveis de progresso como no de que o desenvolvimento não tem de realizar-se necessàriamente através de planos. Admite-se com facilidade que, à face das condições actuais, o desenvolvimento económico deva ser programado a nível governamental, tanto pela necessidade de utilização de investimentos públicos como pela necessidade de estimular os investimentos privados. Mas uma programação estadual de investimentos é bastante mais modesta, bastante menos ambiciosa, que o esforço de planeamento.

Na última obra de ESTALINE, sobre os problemas económicos do socialismo na U. R. S. S., afirma-se que «a planificação nada pode oferecer por ela própria». E se o juízo parece válido e oportuno relativamente à planificação soviética, sobretudo à luz do exame de consciência de 1957, por ocasião do 40.º aniversário da Revolução, ele não se afigura nem menos oportuno nem menos válido quanto às experiências ocidentais de planeamento.

Procurando, sem dúvida, imprimir alguma disciplina às realizações, o planeamento não oferece meios susceptíveis de suprir os factores de desenvolvimento que, por natureza, lhe são alheios e não se criam, nem congregam, pela simples existência de planos económicos.

10. Causas dos insucessos do planeamento

Importa considerar as causas às quais poderá imputar-se o insucesso relativo do planeamento à escala mundial.

Atribui-se fundamentalmente esse insucesso à falta de solidez das previsões planificadoras, muitas vezes realizadas em países onde até o reconhecimento global dos recursos naturais está por fazer, e à instabilidade governamental.

Dispomos já em tal matéria de elementos bastantes para sustentar que, excluída a hipótese de erros muito salientes de planeamento, uma acção governamental de alguma firmeza e estabilidade garante a execução dos planos económicos. Daí que os países socialistas ofereçam, geralmente, melhores condições de execução dos planos, tanto pela estabilidade dos seus governos como pela firmeza relativa que os mesmos costumam revelar.

Não deverá inferir-se que a execução satisfatória dos planos económicos reclame a imposição de medidas mais ou menos violentas. De modo algum; e antes pelo contrário. Nem o receio de sanções nem o contrôlo directo das autoridades têm facilitado a execução dos planos. Uma acção governamental firme relativamente a essa execução pressupõe o conhecimento das reacções naturais dos diversos sectores e a capacidade de aproveitamento das mesmas pela forma mais satisfatória.

Quanto à falta de solidez das previsões de planeamento, ela assenta muitas vezes em excessos de abstracção dos técnicos planificadores, mais interessados em construírem modelos teóricos do que em ajustarem o esquema adoptado às possibilidades, políticas e económicas, do país em causa. Dessa abstracção resulta com frequência o estabelecimento de um fosso intransponível entre a elaboração do plano — tarefa considerada puramente técnica ou até de natureza científica — e a execução do mesmo, situada no campo político e no campo administrativo.

Por tal desfasamento cumpre certamente responsabilizar os técnicos; mas cumpre também responsabilizar os dirigentes políticos, que não deveriam, em caso algum, solicitar dos técnicos a elaboração de planos sem préviamente lhes fornecerem directrizes políticas, às quais o esquema planeador havia de subordinar-se. Pior ainda do que o apolitismo dos

planos económicos se revela a tendência dos técnicos planeadores para rechearem os seus planos, ou as respectivas justificações, de elementos políticos que não coincidem com a orientação dos governos dos países considerados. Essa falta de coincidência vem introduzir mais factores de incerteza em sociedades que estão já inquinadas por excessivo hibridismo de soluções e fórmulas, responsável pela crise de confiança que tanto contribui para constantes retraimentos e, em última análise, para um afrouxamento de realizações relativamente aos meios de que dispõem essas mesmas sociedades.

Também a falta de solidez das previsões de planeamento resulta, por vezes, da insuficiência de dados estatísticos. Há países que, pelas suas estruturas próprias ou pela falta de experiência ou de meios dos seus serviços, não podem obter dados estatísticos amplamente aceitáveis acerca de múltiplas variáveis; mas que, mesmo assim, teimam em determiná-los, sem condições para fazê-lo, só porque tais dados foram determinados noutras latitudes, tidas por padrão.

Esta dificuldade não se verifica apenas em Estados de recente formação política e de estruturas administrativas extremamente jovens. Não é raro que, mesmo noutros, os dados estatísticos, obtidos pelos serviços oficiais acerca de diversos fenómenos, por deficiência de notação ou por falta de tratamento adequado, venham contrariar abertamente a experiência corrente, o bom senso e até princípios lógicos elementares.

11. Subordinação política do planeamento

Em presença das dificuldades crescentes que se estão notando quanto à concepção e, sobretudo, quanto à execução dos planos económicos, sugere ALBERT WATERSTON, autor que se tem particularmente destacado no estudo destes problemas, que o planeamento seja realizado em três fases, começando por uma simples elaboração de projectos governamentais *ad hoc*, sem interligações ou com atenuada conexão. Daí se partiria para um plano de investimentos públicos e

só posteriormente para um plano complexivo de investimentos públicos e privados.

Com efeito, um plano complexivo global, abrangendo o sector privado e o sector público, reclama larga experiência de programação sectorial, que torne possível, numa fase de maturidade, um esforço de síntese e de unificação, em obediência a um fim dominante, na base de uma ideia directriz.

Definido esse fim, essa directriz, tem de estabelecer-se uma ligação entre ela e os recursos disponíveis, para seguidamente se assentarem as grandes orientações do plano, em todos os sectores, situadas no campo das opções políticas, por decorrerem lògicamente, inevitàvelmente, de concepções de vida próprias da colectividade à qual o plano diz respeito. Donde as limitações dos exemplos alheios em tal matéria.

Aos instrumentos de análise económica cabe esclarecer as opções do plano, permitindo medir os custos e fixar algumas consequências previsíveis das opções assumidas. Mas não poderá extrair-se desses instrumentos a razão de decidir, porque esta os transcende.

Talvez por esta via, tendo em conta uma hierarquização de fins e de meios na preparação dos planos, se consiga conciliar o planeamento com as exigências de uma ordem política democrática. Com efeito, em relação às grandes orientações dos planos, posto que elas não têm de ser reservadas aos técnicos, ou aos economistas, não se vêem objecções quanto a um alargamento do círculo de participantes na formulação daquelas mesmas grandes orientações, que poderão ser entendidas pelos cidadãos em geral, ou, ao menos, pelos seus representantes políticos, sem reserva de qualquer particular especialização. A ideia de que o plano económico, eminentemente político, ou, ao menos, as linhas gerais do mesmo, não deve constituir terreno acessível apenas a raros iniciados, sempre foi aceite, ao menos em teoria, nos países socialistas. Já em 1920, em carta dirigida a KRZHIZHANOVSKY, LENINE manifestava o desejo de que o plano não fosse um esquema teórico, mas político, e que pudesse ser compreendido pelo proletariado.

12. A crise actual do planeamento

Através das observações que precedem descortina-se um ambiente de crise em redor das diversas formas de planeamento. Essa crise abrange igualmente a planificação, apesar de esta oferecer uma base lógica mais consistente, radicada na concepção integral de vida dos países socialistas. Recorde-se que na U. R. S. S. do IV plano quinquenal (1946-1950) só foi dada publicidade à respectiva lei de base; e dos V e VI planos quinquenais (1951-1955 e 1956-1960) só se conhecem as directrizes do Partido aos planificadores. Recorde-se ainda que a sucessão dos famosos «planos quinquenais» foi quebrada em 1957 pelo abandono do VI plano e pela elaboração de um plano económico de sete anos (1957-65), e que os mais recentes planos plurianuais soviéticos têm menor relevo que os anteriores nos quadros políticos e económicos da U. R. S. S. Também na Polónia a planificação exigiu revisões profundas que visaram inclusivamente o horizonte de planeamento, alargado para quinze anos (1960-1975), enquanto na Jugoslávia a planificação foi considerada instrumento próprio de uma fase transitória de implantação de estruturas socialistas.

Mas foi sobretudo o alargamento do planeamento de tipo meramente indicativo a zonas geográficas muito extensas e mal preparadas para as respectivas técnicas que obrigou a uma revisão de conceitos e juízos relativamente aos planos económicos. Também as primeiras desilusões experimentadas em relação a esses planos tornaram possível uma nova análise crítica sobre o planeamento e sobre as ameaças que ele possa envolver quanto a admissíveis transformações subreptícias, e não frontais, de regimes ligados ao respeito de princípios de liberdade e iniciativa privada em ordens sociais avessas a esses mesmos princípios.

BIBLIOGRAFIA

Jacques Austruy — *Les Problèmes du Développement,* in «Problèmes Économiques de Notre Temps» — Paris, 1966.

Pierre Bauchet — *La Planification Française* — Paris, 1962.

Jagdish Bhagwati — *The Economics of Underveloped Countries* — Londres, 1966.

Charles Bettelheim — *L'Économie Sovietique* — Paris, 1950.

Planification et Croissance Accélérée — Paris, 1967.

Alfred Bonné — *Studies in Economic Development* — 2.ª ed., — Cambridge, 1959.

Central Planning Bureau — *Scope and Methods of the Central Planning Bureau* — Haia, 1956.

Colin Clark — *The Conditions of Economic Progress* — 3.ª ed., Londres, 1957.

Araújo Correia — *Elementos de Planificação Económica* — 2.ª ed., Lisboa, 1953.

Stephen Enke — *Economics for Development* — Nova Iorque, 1963.

Alvin Hansen — *Full Recovery or Stcgnation* — Nova Iorque, 1938.

Charles P. Kindleberger — *Desarollo Economico* (trad. esp.), Madrid, 1966.

Simon Kuznets — *Postwar Economic Growth* — Cambridge, 1964.

Lenine — *L'Impérialisme, Stade Supreme du Capitalisme* — Pequim, 1969.

W. A. Lexis — *The Theory of Economic Growth* — Londres, 1955.

André Marchal — *Systèmes et Structures Économiques* — 4.ª ed., Paris, 1969.

Vittorio Marrama — *Politica Economica de los Países Subdesarollados* (trad. esp.), Madrid, 1964.

Pedro Soares Martínez — *Ensaio sobre os Fundamentos da Previsão Económica* — Lisboa, 1956.

Gerald M. Meier e Robert E. Baldwin — *Economic Development* — 7.ª ed., Nova Iorque, 1966.

Alec Nove — *An Economic History of the U. S. S. R.* — Londres, 1969.

Manuel Jacinto Nunes — *A Experiência Portuguesa de Planeamento* — Évora, 1968.

Desenvolvimento Económico e Planeamento — Lisboa, 1971.

Gonzalo Pérez de Armiñan — *Planificación y Competencia* — Madrid, 1953.

François Perroux — *L'Économie du XXe Siècle* — 3.ª ed., Paris, 1969.

Joan Robinson — *Economic Philosophy* — Londres, 1966.

W. Rostow — *The Stages of Economic Growth* — Cambridge, 1960.

Harry Schwartz — *An Introduction to the Soviet Economy* — Columbus, 1968.

Semaine Sociale de France de 1956 — *Les Exigences Humaines de l'Expansion Économique* — Paris, 1956.

G. L. S. Shackle — *A Scheme of Economic Theory* — Cambridge, 1965.

Pierre Viau — *Démocratie, Planification, Aménagement* — Paris, 1964.

Francesco Vito — *I Fondamenti della Politica di Sviluppo Economico Regionale* — Milão, 1961.